

الاقتصاد والأعمال

Al-Iktissad Wal-Aamal

ARAB BUSINESS MAGAZINE

Issue 310 / Year 27 / October 2005

تشرين الأول / أكتوبر 2005 / السنة السابعة والعشرون / العدد 310



وزير المال اللبناني:
الأولوية للخصخصة والسوق المالية



وزير السياحة اللبناني:
المعرض العربي والدولي للسياحة والسفر

AWTTE 2005

Arab World Travel and Tourism Exchange

البنك الدولي:
"التواقيع" العربية تكبّل حركة الأعمال

فائض أموال
فورة عقار
مشكلة تمويل؟

الاقتصاد والأعمال

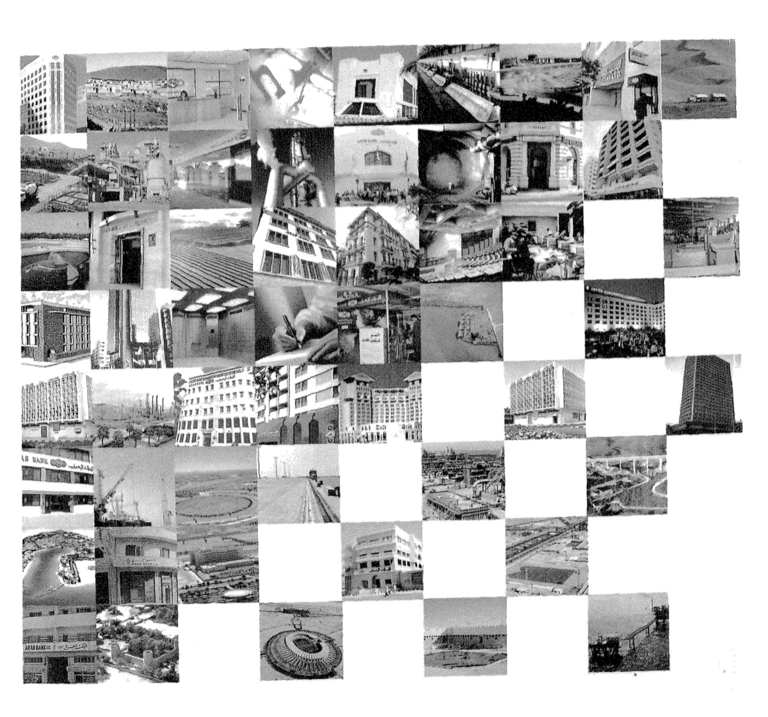
في "قمة مايكروسوفت للأعمال": برامج خاصة بالشركات المتوسطة

د. عبدالله الدردري:
يضغطون على سورية ويستثمرون فيها!

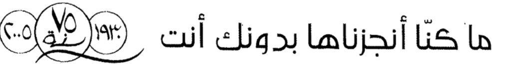
تغيّرت قواعد اللعبة مع لبنان:

- لدينا مصارف وتأمين وسلع واكتشفنا أننا لا نستطيع الاعتماد على لبنان لتقديم الخدمات للإقتصاد السوري
- لا حاجة لقوى العمل السورية لتذهب الى لبنان

كم لزمنا من الوقت لبناء الشبكة المصرفيّة الرائدة في العالم العربي؟




البنك العربي


ما كنّا أنجزناها بدونك أنت
١٩٣٠
٧٥
سنة
٢٠٠٥

هذا العدد

من ردموند في أميركا، إلى مسقط، مروراً بهلسنكي وعواصم عربية وأجنبية عدة، تفرد "الاقتصاد والأعمال" جناحيها المتواضعين بمعيار الحجم، لتكون حاضرة في مختلف الأحداث والأنشطة التي تهم قرّاءها.

ومحتوى هذا العدد يؤكد مرة أخرى نجاح "الاقتصاد والأعمال" في تحقيق المعادلة الصعبة التي ميزتها منذ نشأتها، وهي تقديم محتوى إعلامي يرضي الاهتمامات المختلفة لقرّائها بأقل الامكانيات البشرية والمادية.

فكانت "الاقتصاد والأعمال" بالفعل لا بالرغبة، مجلة المصارف والاستثمار، ومجلة الصناعة والتجارة، ومجلة السياحة والعقار، ومجلة تقنية المعلومات والاتصالات الخ..

واستند النجاح في تحقيق هذا الهدف، على فلسفة بسيطة وهي العمل الميداني والتفاعل المباشر مع قادة المؤسسات العاملة في تلك المجالات، والحضور الدائم في الأنشطة التي يشاركون فيها؛ فغدت المجلة جزءاً لا يتجزأ من نسيج بيئة الأعمال في المنطقة تعكس بعمق وشفافية قضاياها وهمومها ورؤى القيادات الفاعلة فيها.

ولعل أبرز ما ميّز تلك التجربة، القدرة على خلق أجيال متعاقبة من الصحافيين المؤمنين بتلك الفلسفة؛ منهم من استمر في المجموعة ومنهم من تركها وحافظ على أفضل العلاقات معها، ومنهم من عمل في مواقع أخرى وعاد إليها.

وتظهر على صفحات هذا العدد أسماء جيل جديد من خريجي مدرسة "الاقتصاد والأعمال"، يؤكدون من خلال المواضيع والتحقيقات والمقابلات التي كُتبت من عواصم مختلفة وفي مجالات متعددة، استمرار النجاح في تحقيق تلك المعادلة الصعبة.

الشركة العربية للصحافة والنشر والاعلام
ابيكو ش.م.ل.
يصدر عنها مجلة
الاقتصاد والأعمال

رئيس التحرير: رؤوف أبو زكي
المدير المسؤول: اميل خوري

The Arab Press for publishing and Info. Co.
APPICO S.A.L. Publishes
Al-Iktissad Wal-Aamal
Arab Business Magazine

Editor in Chief:
RAOUF ABOU ZAKI

HEAD OFFICE:
Lebanon: Beirut, Minkara Center
P.O.Box: 113/6194 Hamra-Beirut 1103 2100
Tel: 353577/8/9 - 780200
Fax: 00 961 1 354952
Email: iktissad@iktissad.com

SAUDI ARABIA:
P.O.Box: 5157 Riyadh 11422
Tel: 4778624 - Fax: 4784946
Email: aiwaksa@nesma.net.sa

U.A.E:
P.O.Box: 55034 Dubai
Tel : (971-4) 2941441
Fax: (971-4) 2941035
Email: aiwa@emirates.net.ae.

www.iktissad.com

Advertising contact:
E-mail: advert@iktissad.com
Fax: +961 1 863958
Contact person: Fawaz Kaddouh

سعر العدد

- لبنان 6000 ل.ل • سورية 150 ل.س • الاردن 4 دينارات
- السعودية 25 ريالا • الكويت 2 دينار • البحرين 2.5 دينار
- قطر 25 ريالا • الامارات 25 درهما • عمان 2.5 ريال
- اليمن 500 ريال • مصر 10 جنيهات • ليبيا 9 دنانير
- تونس 10 دنانير • المغرب 70 درهما

- FRANCE - GERMANY - GREECE - ITALY - SPAIN - SWITZERLAND 8 Euro
- CYPRUS 4 LC • U.K. 4 LS • CANADA $ 11
- AUSTRALIA $ 10 Aus • U.S.A. $ 8

الاشتراك السنوي:

الدول العربية 80 $
الدول الاوروبية 80 Euro
الدول الاميركية 100 $
الدوائر الحكومية والمؤسسات 150 $

ABC
1999 Audited Circulation

التوزيع: الشركة اللبنانية لتوزيع الصحف والمطبوعات



6

اقتصاد وأعمال

مقال

الغلاف



68

مقابلة

اقتصاد عربي



81

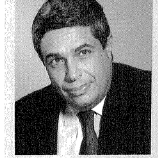
تعاون عربي

تأمين

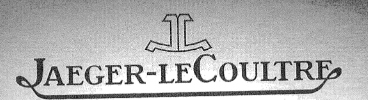
مصرفية

اقتصاد جديد

ملف خاص



98


JAEGER-LECOULTRE


MASTER COMPRESSOR CHRONOGRAPH.
أول كرونوغراف أوتوماتيكي مزود باحتياطي للطاقة يعمل حتى ٧٢ ساعة وأزرار ضغط حائزة على براءة اختراع. حركة ميكانيكية ذات تعبئة أوتوماتيكية ٧٥١، مصنعة في مشاغل الدار. دار جيجر-لوكولتر، فالي دو جو، سويسرا، منذ العام ١٨٣٣.
البحرين: مركز البحرين للمجوهرات، المنامة، تليفون: ١٧٥٣٤٤٤٣ ٩٧٣+، الكويت: مراد يوسف بهبهاني، السالمية، تليفون: ٥٧١٩٧٨٠/١ ٩٦٥+، صفت، تليفون: ٢٤٢١٩٠٧ ٩٦٥+، الفحيحيل، تليفون ٣٩٤ ٠٣٣٩ ٩٦٥+، عمان: مركز عمان للمجوهرات، مسقط، تليفون: ٢٤٥٦١٨٨١ ٩٦٨+، قطر: الماجد للمجوهرات، الدوحة، تليفون: ٤٤٧٨٤٧٨ ٩٧٤+، مصر: مركز نفرتيتي السويسري، القاهرة، تليفون ٧٣٥٧٥٣٧ ٢٠٢+، فلوباتير بالاس، الجيزة، تليفون: ٥٧٠٤٤٤٤ ٢٠٢+، لبنان: كادرانز، بيروت، تليفون: ١٩٧٥٣٣٣ ٩٦١+، وديع مراد، بيروت، تليفون: ١٣٣٣٣٣٩ ٩٦١+، الامارات العربية المتحدة: مجوهرات منصور، أبوظبي، تليفون: ٦٢٦٤٢٦١ ٢ ٩٧١+، دبي، تليفون: ٢٢٨١١١٥ ٤ ٩٧١+، ريڤولي، أبوظبي، تليفون: ٦٨١٣٠٣٥ ٢ ٩٧١+، دبي، تليفون: ٢٩٥٤٤٩٦ ٤ ٩٧١+، ستايل غاليري، أبو ظبي، تليفون: ٦٨١٣٨٨٨ ٢ ٩٧١+، عالم الجواهر، دبي، تليفون: ٢٢٦٥١٢٩ ٤ ٩٧١+، الأردن: عمان، مجوهرات داماس، تليفون: ٦٥٨٢٧٢٢٦ ٩٦٢+، تايم سنتر، تليفون: ٦٥٥٢٥٧٠٦ ٩٦٢+، المملكة العربية السعودية: شركة مجوهرات الفردان ذ.م.م: الرياض، تليفون: ٤٦١٣٣٥٥ ١ ٩٦٦+، جدة، تليفون: ٦٦٤٠٠٧٤ ٢ ٩٦٦+، الخبر، تليفون: ٨٩٨٠٠٠٩ ٣ ٩٦٦+
www.jaeger-lecoultre.com

مجموعة الخرافي الكويتية: الاستثمار في الصين

تأسيس الشركة الكويتية - الصينية برأس مال 275 مليون دولار



اسعد البنوان يتوسط يوسف الماجد (اليمين) و السفير الصيني

الكويت – "الاقتصاد والأعمال"

تقف مجموعة الخرافي الكويتية بزخم وراء انطلاق الشركة الكويتية الصينية برأس مال يزيد على 275 مليون دولار.

فمن خلال ذراعها الاستثمارية، شركة الاستثمارات الوطنية، قادت مجموعة الخرافي تحالفاً عريضاً ضم من جانب الحكومة، الهيئة العامة للاستثمار، ومن القطاع الخاص، مجموعة صناعات الغانم، بالإضافة إلى شركة مشاريع الكويت الاستثمارية (كيبسكو) والشركة الأهلية للتأمين، باكتتاب نسبته 50 في المئة من رأس مال الشركة الكويتية – الصينية، وطرح الباقي في اكتتاب عام للجمهور الكويتي من أفراد وشركات.

الأبعاد

لهذه الخطوة أبعاد كثيرة يمكن إيجازها بالآتي:

1 – انطلقت الفكرة أثناء زيارة رئيس مجلس الوزراء الكويتي الشيخ **صباح الأحمد الصباح** إلى الصين العام الماضي، على رأس وفد رسمي وخاص كبير جداً، ضمن جولة شملت أيضاً عدداً من الدول الآسيوية.

2 – بدخول الهيئة العامة للاستثمار في رأس مال الشركة الجديدة تكون الحكومة ملتزمة مباشرة بهذا المال الذي سيوظف في الصين، في خطوة وصفت بالتنويع الحكومي، ولا سيما إذا عرفنا أن نحو 82 في المئة من الاستثمارات الحكومية الكويتية (من خلال ما يعرف بصندوق الأجيال) موظفة في أميركا وأوروبا فقط. ورأت الحكومة مصلحة مباشرة في سبر أغوار التجربة الصينية التي باتت محط أنظار العالم بأسره.

3 – مجموعة الخرافي كانت سبّاقة دائماً في إطلاق الشركات القابضة المشتركة، وهي ذات سجل حافل في هذا المجال عربياً، يتمثّل في تأسيس وإدارة استثمارات شركات عدّة هي: "الكويتية – المصرية القابضة"، "الكويتية – السورية القابضة"، "الكويتية – الأردنية القابضة"، و"الكويتية – السودانية القابضة".

وتحقّق مجموعة الخرافي بقيادة دفّة "الكويتية – الصينية القابضة" فتحاً جديداً في سجلها خارج الوطن العربي، فهي وإن كانت منتشرة في عدد من الدول الأجنبية، إلا أنها تركز استثماراتها بشكل لافت في الدول العربية على وجه الخصوص. وما اختيارها الصين هذه المرة إلّا لأسباب الجدوى أولاً وأخيراً، بالنظر إلى العوائد المجزية التي يحققها المستثمرون الأجانب هناك.

4 – ضمّت لائحة المكتتبين المؤسسين، مجموعة "صناعات الغانم" التي لها استثمارات سابقة في الصين، علماً بأن إجمالي الاستثمارات الكويتية هناك يبلغ نحو 300 مليون دولار في نحو 18 مشروعاً، في المقابل ثمة 10 شركات صينية في الكويت، تعمل في قطاعات البناء والكهرباء والماء، بالإضافة إلى عشرات الاتفاقيات التي عقدتها مع شركات كويتية لمشاريع مشتركة في العراق.

5 – طرح 50 في المئة من رأس المال للاكتتاب العام، أي نحو 137 مليون دولار، يعني أن الحكومة والمؤسسين معاً أرادوا لعموم الكويتيين الإفادة من هذه الفرصة الاستثمارية، وفي ذلك مؤشر جديد على الرغبة في توجيه جزء من السيولة المتنامية، بفعل ارتفاع أسعار النفط، نحو استثمارات خارجية لتنويع المخاطر وتخفيف العبء الملقى على سوقي الأسهم والعقار، خوفاً من موجة تضخم في أسعار الأصول يحذر منها بعض خبراء المال والاقتصاد.

6 – على الرغم من اسمها "الكويتية – الصينية" فإن الشركة وضعت في أجندتها تنويع استثماراتها آسيوياً، بهدف أن تكون الشركة رأس جسر للاستثمارات الكويتية، مقرها الصين وعينها على أية فرصة في عموم آسيا.

7 – وفي باب الحذر، يمكن ذكر نوايا أعلنتها شركة الاستثمارات الوطنية مفادها أن البداية ستكون في استثمارات رأسمالية غير مباشرة، ولا سيما في أسهم الشركات الناجحة والصناديق ذات العوائد الجيدة.

8 – الاستثمارات المباشرة التي قد تنتظر قليلاً، ستكون في قطاعات التكنولوجيا والاتصالات والنفط والبتروكيميائيات، فضلاً عن الاستثمار العقاري والمصرفي.

تبقى الإشارة إلى أن شركة الاستثمارات الوطنية، المملوكة لمجموعة الخرافي والتي أدارت اكتتاب الشركة الكويتية – الصينية، حقّقت قفزات نوعية في أدائها خلال العام 2005، إذ ضاعفت تقريباً الأصول المدارة لديها لتبلغ نحو 6,2 مليارات دولار، وتنتظر أرباحاً يتوقع أن تبلغ في العام 2005 أكثر من 210 ملايين دولار. ■


VERTU
VERTU

اليوم الوطني في المملكة العربية السعودية



خادم الحرمين الشريفين الملك عبد الله بن عبد العزيز

75 عاماً مرت على تأسيس المملكة العربية السعودية عرفت فيها مسيرة مضيئة في مختلف ميادين التنمية الاقتصادية والاجتماعية. واحتفال المملكة باليوم الوطني في 23 أيلول/ سبتمبر من كل عام، والذي بات لأول مرة عطلة رسمية في المملكة، يعطي هذا التاريخ رمزية خاصة بوصفه محطة لمراجعة الانجازات المحققة ومنصة للانطلاق نحو المستقبل وتحقيق الأهداف الوطنية الكبرى.

ويكتسب اليوم الوطني هذا العام مدلولات خاصة كونه العيد الأول الذي يمر في عهد خادم الحرمين الشريفين الملك **عبدالله بن عبد العزيز** بعد رحيل المغفور له الملك **فهد بن عبد العزيز**. ويمكن القول أن المملكة مقبلة مع بزوغ فجر عامها الخامس والسبعين على مرحلة جديدة تجمع في طياتها ما بين استمرارية الحكم والاصلاح.

وتستمد المملكة الدعم للمضي في خطة الاصلاح المنشودة من مقومات عدة: أولاً، رؤية الملك **عبدالله بن عبد العزيز** الذي قام بدور كبير في إطلاق ورشة الاصلاح منذ سنوات عدة حتى لقب بـ"مهندس الاصلاح"؛ ثانياً، التلاحم المتين ما بين السلطة والشعب الذي من شأنه تثبيت خطوات المملكة على سكة الاصلاح ويحيط القرارات المتخذة برعاية وطنية شاملة؛ ثالثاً، القناعة العربية والدولية بأهمية دور المملكة في المنطقة استناداً إلى ثوابتها السياسية القائمة على الاعتدال وثقلها الاقتصادي.

وبالتزامن مع اهتمامها بتطوير شؤونها الداخلية، تولي المملكة البيتين العربي والإسلامي أهمية خاصة. وفي الحقيقة إن بصمات الملك **عبدالله** واضحة في كافة المحافل التي تصب في تعزيز التعاون العربي والوحدة بين الأشقاء والدفاع عن القضايا العربية المحقة. فمن مبادرة السلام في بيروت إلى الدعوة إلى إنشاء مركز لمكافحة الإرهاب، تستمر المملكة بقيادة الملك **عبدالله** في مساعيها الخيّرة في إعادة ترتيب البيت العربي على أسس التعاون والإخاء، مع استمرار المملكة في كونها بوابة العالم العربي على السياسة الدولية.

مجموعة الاقتصاد والأعمال تهنىء القيادة السعودية

قدّم وفد من مجموعة الاقتصاد والأعمال التهنئة إلى القيادة السعودية الجديدة وعلى رأسها الملك عبدالله بن عبد العزيز.

وزار الوفد الذي ضمّ رئيس المجموعة سعيد خوري ومديرها العام رؤوف أبو زكي كلاً من خادم الحرمين الشريفين عبدالله، وولي العهد الأمير سلطان بن عبد العزيز وأمير منطقة الرياض سلمان بن عبد العزيز ووزير الدفاع الأمير خالد بن سلطان.

كما قدم الوفد التعازي بوفاة المغفور له خادم الحرمين الشريفين الملك فهد بن عبد العزيز.

وأشاد ولي العهد الأمير سلطان خلال استقباله وفد المجموعة بالعلاقات اللبنانية السعودية، وقال أن لبنان يبقى الوطن الثاني للسعوديين ولهم فيه ذكريات حلوة وكثيرة. وأضاف: "إنّ التنوّع القائم في لبنان وصيغة العيش المشترك تشكل نموذجاً للتعايش بين المذاهب والأديان". وقال أن لبنان كان دائماً في عقل وقلب جلالة الملك الراحل فهد وأن المملكة تتمنى للبنان الاستقرار والازدهار وأنها لا تألو جهداً في دعم جهود الدولة اللبنانية لتحقيق ذلك.

يُذكر أن مجموعة الاقتصاد والأعمال ترتبط بعلاقات وثيقة مع المملكة العربية السعودية بقطاعيها العام والخاص، وسبق لها أن نظمت دورتين للملتقى الاقتصادي السعودي اللبناني في الرياض بمشاركة الأمير سلمان بن عبدالعزيز، أمير منطقة الرياض، والرئيس الشهيد رفيق الحريري، وهي تعكف على التحضير لعقد الملتقى الثالث في بيروت في كانون الأول/ديسمبر المقبل.

الاحتفال في بيروت



ممثلو الرؤساء الثلاثة والسفير السعودي يقطعون قالب الحلوى، وبدا من اليسار: الوزير رزق، السفير خوجة، النائب حميد والوزير قباني

لمناسبة اليوم الوطني السعودي، أقام سفير المملكة العربية السعودية في بيروت عبد العزيز بن محي الدين خوجة حفل استقبال حاشد في مركز البيال، حضره ممثلون عن الرؤساء الثلاثة وعدد من الوزراء وحشد من الشخصيات السياسية والديبلوماسية والإعلامية.

مثّل رئيس الجمهورية الوزير شارل رزق، ورئيس مجلس النوّاب النائب أيوب حميد ورئيس الحكومة الوزير خالد قباني.

العائلة تحتفظ بالإسم والثلث المعطل

استمرار المفاوضات حول إعادة هيكلة "ف.أ. كتانه"

مهلة الشهرين المخصصة لإجراء مفاوضات حصرية بين مؤسسة "ف.أ. كتانه" وبين مجموعة لبنانية سعودية، تستهدف إجراء عملية إعادة هيكلة في المؤسسة المملوكة من مجموعة كتانه إحدى أبرز المجموعات العائلية في لبنان.

وتتجه المفاوضات التي أشارت إليها الاقتصاد والأعمال (عدد أيلول/سبتمبر 2005 – صفحة 8) إلى إقدام المجموعة اللبنانية السعودية على شراء اكثرية اسهم المؤسسة مع احتفاظ مجموعة "كتانه" بالثلث المعطل على الأقل، ومع إمكانية الاحتفاظ بما هو أكثر من ذلك.

وعلى الرغم أنه من السابق لأوانه وقبل انتهاء المهلة المحددة، الجزم بالنتائج التي ستسفر عنها المفاوضات الجارية، فإن ثمة ترجيحات قوية حول وصول هذه المفاوضات إلى اتفاق نهائي، علماً أنها قطعت شوطاً لا يستهان به وأن مجمل الأرقام والمعطيات متاحة سواء من حيث موجودات المؤسسة أو الأعباء المترتبة عليها، أو النشاطات التي تضطلع بها، وبقطع النظر عن النتائج النهائية فإن ثمة اتفاقاً على بعض الأمور أبرزها:

1– إن المؤسسة في حال انتقلت إلى هيكلة الملكية الجديدة، ستحمل الإسم نفسه "ف.أ.كتانه" من دون أي تعديل.

2– إن السيد **نبيل كتانه** الرئيس الحالي للمؤسسة سيبقى محتفظاً برئاسة مجلس الإدارة الذي سيعكس عبر أعضائه واقع المساهمين الجدد.

استكمال الهيكلة

وتأتي خطوة مؤسسة "ف. أ. كتانه" استكمالاً لعملية إعادة هيكلة شاملة للمؤسسة كانت بدأتها قبل نحو عامين وشملت التنظيم الإداري والكادر البشري، وإعادة توصيف المهام والوظائف، وترافق ذلك مع توسع في النشاط أفقياً وعمودياً. وقد كان الهدف من هذه الهيكلة زيادة قدرات المؤسسة على النمو والتطور وتعزيز الحصة السوقية للمؤسسة في مختلف المنتجات التي تتولى تسويقها وبيعها. وقد رتبت هذه العملية بعض الأعباء المالية الناتجة عن التمويل. إلا أن وفاة أحد الورثة الأساسيين المرحوم **أنطوني كتانه**، والظروف السياسية التي عصفت بلبنان منذ آب/أغسطس 2004 وصولاً إلى اغتيال الرئيس الشهيد **رفيق الحريري** والتداعيات التي نتجت عنه، كانت مجتمعة، عوامل أدت إلى ابطاء عملية الهيكلة في انتظار ظروف أفضل.

أضف إلى ذلك، أن ورثة المرحوم **فرنسيس كتانه** ومن ضمنهم المرحوم **أنطوني كتانه**، والتي تملك 50 في المئة من المؤسسة أبدوا رغبة في بيع حصتهم في الشركة بخلاف ورثة المرحوم **شارل كتانه** الراغبين في الاحتفاظ بالمؤسسة. وهذا الأمر، ساهم في تسريع عملية الهيكلة بغية تمكين المؤسسة من متابعة أعمالها ونشاطاتها بكفاءة وفعالية، لاسيما وأن المؤسسة تمتلك وكالات حصرية لماركات عالمية مميزة مثل: سيارات "أودي" و"فولسفاغن" وبورشيه. ومثل الأدوات المنزلية الكهربائية مثل "جنرال إلكتريك" و"أريستون"، ناهيك عن تمثيلها لوكالات أخرى مثل "سيمنس وفيليب موريس" وسواهما.

■■

مفاوضات حصرية مع مجموعة لبنانية سعودية لمدة شهرين تنتهي في تشرين الأول/أكتوبر الجاري

■■

المجموعة تضم رجلي الأعمال سامي خوري وسليم غريب ومجموعة "المهيدب" السعودية

■■



نبيل كتانة

لبنانية– سعودية

وخلافاً لما ذكرته "الاقتصاد" والأعمال في عددها السابق فإن المجموعة المفاوضة لا تقتصر على مجموعة المهيدب السعودية بل تضم مستثمرين لبنانيين اثنين هما **سامي خوري وسليم غريب**. وبرأي مصادر وثيقة الصلة بمؤسسة "ف. أ. كتانه" فإن هذه المجموعة المتنوعة النشاطات قادرة على توفير قيمة مضافة للمؤسسة، فضلاً عن استعدادها للمضي قدماً في عملية إعادة الهيكلة من خلال نيتها زيادة رأس المال بمقدار 10 ملايين دولار أميركي.

وهذه المجموعة اللبنانية السعودية في حال نجاح المفاوضات معها، ستدخل ملكية مؤسسة "ف. أ. كتانه" ومجلس إدارتها بوصفها مجموعتين: الأولى تضم المهيدب – خوري، والثانية تضم سليم غريب.

ماذا تشمل المفاوضات؟

والمفاوضات الجارية والمقرر أن تنتهي إلى نتيجة إيجابية أو سلبية تشمل مؤسسة ف. أ. كتانه فقط بما تملك من موجودات و موجبات، مع الإشارة إلى أن عقارات الشركة غير مرهونة بخلاف ما تمت الإشارة إليه في العدد الماضي.

وتشمل المفاوضات أيضاً توسع "ف. أ. كتانه" في كل من سورية والعراق، وهو تواجد رمزي ويحتاج أيضاً إلى إعادة الهيكلة.

وعليه، فإن المفاوضات الجارية لا تشمل شركة "كتانه" للمقاولات التي مقرها في لبنان ولها نشاط في قطر والسعودية، كما لا تشمل الشركات التجارية التابعة لمجموعة كتانه والمتواجدة في مصر وإيران والاردن و فلسطين. ■



ملتقى الأردن الاقتصادي – الدورة الأولى

برعاية الملك عبد الله الثاني ملتقى الأردن الاقتصادي - الدورة الثانية 27 و28 تشرين الثاني / نوفمبر المقبل

تنعقد الدورة الثانية لملتقى الأردن الاقتصادي يومي 27 و28 تشرين الثاني/نوفمبر المقبل في فندق لو رويال- عمّان، تحت رعاية العاهل الأردني الملك عبد الله الثاني ابن الحسين.

يهدف الملتقى، الذي تنظمه مجموعة الاقتصاد والأعمال بالتعاون مع الحكومة الأردنية، إلى تحديد واستعراض فرص الأعمال والاستثمار في الأردن في ظل النمو الاقتصادي المطرد وتقدم برامج الإصلاح والخصخصة. كما يهدف إلى التعريف بالتطورات المتسارعة في بيئة الاستثمار وتحول الأردن إلى مركز إقليمي للأعمال والتجارة في العراق والاراضي الفلسطينية.

يشارك في الملتقى نحو 800 مشارك من الوزراء وكبار المسؤولين العرب والأجانب وقادة الشركات والمؤسسات المالية والاستثمارية والتجارية الاردنية والعربية والاجنبية.

يتناول الملتقى في جلساته عدداً من المحاور أبرزها: اتجاهات الاقتصاد الأردني، برنامج الخصخصة، فرص الاستثمار في السياحة، العقار، الصناعة، تجربة وآفاق الاستثمار العربي والأجنبي في الأردن، دور الأردن في التجارة مع العراق، السوق المصرفية والمالية في الأردن، تطورات صناعة الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات، الخدمات التعليمية والصحية في الأردن.

يشارك في رعاية الملتقى عدد كبير من المؤسسات في المملكة الأردنية والدول العربية.

ملف "اللبناني للتجارة" في صدارة الاهتمام



رياض سلامة

من المرجّح أن يكون ملف البنك اللبناني للتجارة BLC في صدارة الاهتمام المصرفي خلال الفترة المتبقية من العام الحالي، في ضوء التقرير المالي عن البنك الذي أعدته مؤسسة دولية بتكليف من البنك المركزي الذي يمتلك نسبة 10 في المئة تقريباً في BLC.

وهذا الملف الذي يرتقب أن يكون ساخناً، بات مطروحاً بعدما أعلن حاكم مصرف لبنان رياض سلامة عزمه على البيع، وبعدما تبيّن أن ثمة منافسة على الشراء إما رغبة في زيادة الأحجام وإما رغبة في الاستفادة من اللبناني للتجارة في فرنسا وفي الإمارات العربية المتحدة.

وكان حاكم مصرف لبنان رياض سلامة ذكر في حديث لـ"الاقتصاد والأعمال"، أن قرار البيع يعتمد على معياري السعر الأفضل والإدارة الكفوءة، مشيراً إلى أنه يمكن بيع البنك كجزء واحد أو جزئين.

إدراج "إيفا للفنادق والمنتجعات الدولية" يحقق 700 مليون دولار

تستعد شركة الاستشارات المالية الدولية (إيفا) التي يرأس مجلس إدارتها رجل الأعمال الكويتي **جاسم البحر**، لإدراج أسهم شركة تابعة هي "إيفا للفنادق والمنتجعات" بعد بيع 30 إلى 40 في المئة من أسهمها باكتتاب محصور الأطراف (خاص) لتوسعة قاعدة المساهمين. وتترقب الأوساط الاستثمارية الكويتية والعربية هذا الطرح لأنه سيحقق لشركة إيفا الأم أرباحاً تقدر بنحو 700 مليون دولار.

أصول بملياري دولار

يذكر أن لدى "إيفا للفنادق والمنتجعات" أصولاً واستثمارات، تقدر بنحو ملياري دولار موزعة في عدد من الدول أبرزها: دبي، لبنان، جنوب أفريقيا، زنجبار، تنزانيا، البرتغال وكينيا، كما أنها تخطط للتوسّع في أبو ظبي، وموريشيوس، وعدد من الدول الأخرى بمنشآت سياحية وفندقية وعقارية، استناداً إلى النجاحات التي حققتها في هذه القطاعات خلال السنوات القليلة الماضية.

وخطوات الإدراج تبدأ برفع رأس المال إلى نحو 70 مليون دولار، على أن تحدد قريباً علاوة الإصدار الخاصة بالأسهم المنوي بيعها.

وكان رئيس مجلس الإدارة **جاسم البحر** قد أعلن عن توصل الشركة لاتفاق يفضي إلى إدراج أسهم الشركة في سوق جوهانسبورغ للأوراق المالية في جنوب أفريقيا، علماً أن الشركة الأم، وهي "إيفا الاستثمارية" باتت مدرجة الآن في بورصة دبي إضافة إلى بورصة الكويت بطبيعة الحال.

الاستثمارات في دبي

يذكر أن استثمارات "إيفا للفنادق" في دبي تبلغ قيمتها نحو مليار دولار وهي:

- **"فيرمونت بالم ريزيدنس"**، وهو أول مجمّع سكني يحمل علامة تجارية عالمية متاح للملكية الحرة في جزيرة النخلة جميرا.





جاسم البحر

ويتضمن المشروع 558 شقة سكنية فاخرة، ومنازل "بنتهاوس" و"تاون هاوس" تتكامل مع مجموعة التسهيلات والخدمات الشاملة لنادٍ صحي وصالة رياضية وأحواض سباحة والعديد من المرافق الترفيهية الأخرى.

- **"الميل الذهبي"**، وهو مشروع على موقع فريد فوق جذع جزيرة النخلة جميرا، وصُمم ليوفر وجهة عالمية مفضلة للتسوّق والسكن، ويتوقع أن يكون "الميل الذهبي" من أفخم المشاريع العقارية في دبي وأكثرها جذباً للمستثمرين، إذ يتيح مجالاً واسعاً للتسوّق في 220 محلاً تجارياً ومطعماً، كما سيشكل مقصداً للسكن كونه يضم عشرة مجمّعات سكنية ساحلية.

- **"لاغونا تاور"**، وهو برج بمرافق عصرية وإطلالة متميزة ضمن مشروع أبراج بحيرات الجميرا.

... وفي جنوب أفريقيا

وفي جنوب أفريقيا، استثمارات في منتجع زمبالي الساحلي، ومشروع بحيرات زمبالي الذي يقع شمال مدينة دوربان، بجوار "باليتو" في جنوب أفريقيا؛ وفي منتجع زمبالي واجهة بحرية تضم 700 وحدة سكنية، أما مشروع البحيرات فيجري فيه تطوير فندق دولي من فئة 5 نجوم وأكثر من 1000 وحدة سكنية وملعب غولف.

وكانت "إيفا" قد اشترت في العام الماضي فندق زمبالي لودج (5 نجوم) الذي تتولى إدارته "صن إنترناشيونال".

وفي إطار الشراكة القائمة بين "إيفا" وشركة المملكة للاستثمار الفندقي المملوكة من الأمير **الوليد بن طلال** ومجموعة فنادق فيرمونت، اشترت "إيفا" حصة في مجموعة فنادق لونرهو (Lonrho) في كينيا خلال تموز/يوليو الماضي. وتتألف المجموعة من خمسة مشاريع سياحية تضم 400 غرفة.

إلى ذلك، قامت "إيفا" بشراء فندق ومنتجع شاطئ زنجبار لتحويله إلى موفنبيك، كما تخطط لبناء فندق ثان في الجزيرة، كما أن للشركة استثمارات في لبنان أبرزها مشروع تلال العبادية (باستثمار 150 مليون دولار)، بالإضافة إلى ملكية في البرتغال متمثلة في "شيراتون الغارف" ومنتجع باين كليفس.

توزّع استثمارات "إيفا" الأم

وتتوزّع استثمارات "إيفا" الأم على النحو التالي: 67 في المئة في الكويت، 24 في المئة في الخليج والشرق الأوسط، 6 في المئة في جنوب أفريقيا، 2 في المئة في أوروبا، و1 في المئة في الولايات المتحدة الأميركية.

وهي تتملّك في الشركات التابعة لها حصصاً ستراتيجية منها ما يصل إلى 100 في المئة، وتملك وتدير "إيفا" الاستثمارية 10 في المئة من إجمالي الأسهم المدرجة في سوق الكويت للأوراق المالية، إضافة إلى استثماراتها الإقليمية والعالمية. وأدرجت الشركة خلال الأشهر القليلة الماضية شركتين في بورصة الكويت، هما "الدرة القابضة" و"كويت إنفست" وكانت أرباح العام الماضي قد بلغت 145 مليون دولار، وهي تتوقع للعام 2005 ضعف هذا الرقم من دون احتساب مبلغ الـ 700 مليون دولار المتأتي من إدراج "إيفا" للفنادق. ■

"الأهلية للاستثمار"

تأسيس شركات ومشاريع جديدة في لبنان والسعودية


عبد السلام العوضي

دخلت الشركة الأهلية الكويتية للاستثمار، مرحلة جديدة من التوسع ترتكز على تأسيس مشاريع في: الكويت، لبنان، السعودية والهند، وبرساميل كبيرة.

من أبرز الشركات التي تم تأسيسها شركة جديدة إسمها شركة "بوابة الأهلية العقارية"، برأس مال قدره 205 ملايين دولار (منها 50 في المئة باكتتاب خاص) لتتولى تنفيذ وتسويق مدينة تجارية – سكنية في منطقة الخيران. والمشروع يقع جنوب مدينة الكويت في منطقة ساحلية مساحتها 100 ألف متر مربع، وتقدر كلفته بنحو 137 مليون دولار، ويضم شققاً سكنية مخصصة للبيع ومركزاً تجارياً مخصصاً كماركات عالمية وشاليهات فندقية معدة للاستثمار عن طريق التأجير.

مدينة لاغون سيتي

رئيس "الأهلية للاستثمار" عبد السلام العوضي وصف المشروع الذي سُمّي "لاغون سيتي" بأنه الأكبر من نوعه على مستوى الكويت، ويضاهي المشاريع المماثلة في دبي والبحرين، فهو يتكوّن من 10 أبراج، تضم 1000 شقة، علاوة على 400 فيللا، ومركز تجاري ضخم.

وإذا أضيفت كلفة العقار الذي تملكته "الأهلية الكويتية للاستثمار" في العام الماضي في منطقة الخيران، إلى كلفة المشروع المذكور فإن إجمالي الاستثمار يصل إلى 430 مليون دولار.

تنويع التمويل

أما تمويل المشروع فقد وفّرته "الأهلية الكويتية للاستثمار" وشركاتها التابعة عبر وسائل عديدة:

– تأسيس شركة بوابة الأهلية العقارية التي سوف تموّل 50 في المئة من المشروع.

– الشروع ببيع الفيلل مسبقاً (تم بيع 200 من أصل 400).

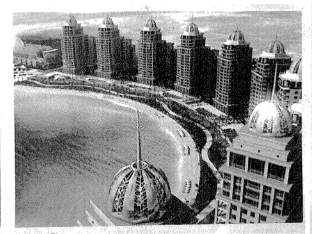
– وإلى ذلك، اشترت شركات محلية، 30 قسيمة عقارية (قطعة أرض) في المشروع، وذلك ضمن مخطط بناء 4 قرى.

"بيروت تاور 2"

على صعيد آخر، اشترت "الأهلية الكويتية للاستثمار" أرضاً بجوار مشروع "بيروت تاور" في منطقة سوليدير في العاصمة اللبنانية لبناء "بيروت تاور 2" على مساحة 3 آلاف $م^2$. يذكر أن المشروع الأول في وسط بيروت المكون من برج مؤلف من 28 طابقاً، تم تسويق 75 في المئة منه بعائد بلغ نحو 25 في المئة، علماً بأن الكلفة الاستثمارية كانت 106 ملايين دولار.

شركة للتمويل و الاستثمار

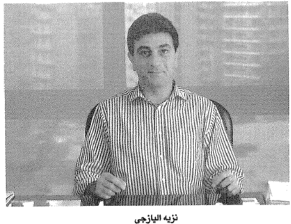
وفي جديد "الأهلية الكويتية للاستثمار" أيضاً تحالفات مع شركة الاستثمارات الوطنية، وبنك الخليج، ومجموعة الساير ومجموعة الفليج، و"بيت الزكاة الكويتي، أثمرت عن تأسيس شركة المدينة للتمويل والاستثمار، وكانت أولى صفقات هذه الشركة شراء 65 فيللا من فيلل مشروع مدينة "لاغون سيتي" الآنف الذكر في منطقة الخيران، كما أن لدى الشركة مشروعاً للاستثمار العقاري في المملكة العربية السعودية، كما أسست صندوقاً استثمارياً في الهند قد يصل حجمه إلى 170 مليون دولار، وهو يستهدف التوظيف في نحو 200 شركة من أكبر الشركات الهندية المدرجة في السوق المالية. ■



نماذج من مشاريع الأهلية للاستثمار

مجموعة شركات ادارة الأموال:
صندوق للاستثمار في الصين

بيروت ـ رنا المصري



نزيه اليازجي

Gestigroup هي مجموعة من الشركات المتخصصة في إدارة الأموال، وخلق منتجات تستجيب إلى حاجات معينة في أسواق الأموال. وتكمن القيمة المضافة للمجموعة في عملها في الهندسة المالية وتطوير منتجات وأدوات مالية جديدة.

ويقول الرئيس والمدير العام للمجموعة **نزيه اليازجي**: "كل شركاتنا تعمل تحت إشراف السلطات المالية والنقدية المحلية". ويضيف: "نهدف إلى أن نكون بالقرب ممن نخدمهم، ولنا وجود في فرنسا وسويسرا وسنغافورة التي نسعى من خلالها إلى تعزيز تواجدنا في منطقة جنوب شرق آسيا". وينعكس ذلك في آخر منتجات المجموعة، وهو عبارة عن صندوق للاستثمار في الصين، مخصص للاستثمار في ميدان البناء في بكين تحديداً. ويقول **اليازجي**: "تتمتع الصين بأكبر معدل للنمو الاقتصادي في العالم حالياً، وأي مستثمر لا يستطيع أن يغض النظر عن هذه القوة الاقتصادية المتعاظمة؛ إذ يفترض أن يوزع أعماله فلا يهمل منطقة يتوقع أن يكون لها مستقبل واعد على الرغم من المخاطر التي تحيط بالاستثمار في الصين حالياً".

مخاطر الاستثمار في الصين

ويشرح **اليازجي**: "الصين اليوم تتخلص من آثار العهد الشيوعي، وتحاول أن تندمج في الاقتصاد العالمي"، مشيراً إلى وجود "مخاطر استثمارية متنوعة مثل المخاطر القانونية، فعلى الرغم من وجود وحدة سياسية وعسكرية إلا ان الصين تبدو اقتصادياً وكأنها مجموعة بلدان".

ويشير **اليازجي** إلى أن للصين تاريخاً تجارياً ديناميكياً، فقد حافظت التجارة على مدى 50 إلى 60 سنة ماضية، على موقعها المهم على الرغم من اعتماد نظام الاقتصاد الموجه، ما أدى إلى نوع من عدم وضوح وشمولية الأطر القانونية الناظمة للأنشطة الاقتصادية. كما أدى إلى تفاوت كبير بين منطقة وأخرى في عدد الشركات والأفراد الذين يمكن إقامة علاقات عمل معهم، بالإضافة إلى القيود المفروضة على تحويل العملات من وإلى الصين. ويؤكد **اليازجي** أن هذا النوع من المخاطر يجب أن يؤخذ بالاعتبار حين يتم اختيار الشركات والمؤسسات التي يمكن التعامل معها بنجاح.

صندوق الاستثمار في الصين

يرى **اليازجي** أن هناك تقنيات عدة لمواجهة المخاطر الموجودة، منها صناديق الاستثمار كالصندوق الذي تديره المجموعة. فهذا الصندوق يستثمر موارده في شركات تختص كل منها بمشروع معين. وبهذا الأسلوب يكون للمستثمر أصول مادية ملموسة تشكل بديلاً عن الأموال التي وظفت، وذلك بهدف حماية المستثمر. ويفسر **اليازجي**: "نحن نتعامل مع شركة في الصين، تملكها حكومة بكين، مع نسبة معينة لحكومة سنغافورة. وهذه الشركة مدرجة في السوق المالية في هونغ كونغ، وهي من أكبر الشركات في مجال تخصصها، وكوننا نعمل في بكين وليس شنغهاي، فهذا يعني حماية إضافية لحقوق المستثمر، لا سيما وأن بكين تشهد نهضة كبيرة يعززها استضافتها للألعاب الأولمبية".

وقال: "إن العقد الموقّع مع الشركة ينص على أنه بعد مدة معينة يكون للشركة القدرة على المشاركة في خطة العمل ومتابعتها، ولقد طلبنا من الشركة أن تقيّم الدخل الاجمالي لهذا المشروع وثم المشاركة في الدخل وهذه المشاركة مكفولة بقدرتها على الدفع".

وفي ما يتعلق بالدول الخليجية قال **اليازجي**: "الدول الخليجية عندها فائض مالي مهم، وعندها إرادة للتوسع في الاستثمارات العالمية، والصين سوق مهم لها. ونحن نعتبر أن لدينا منتجاً يمكن أن يشكل فرصة مهمة للمستثمرين العرب، ومدخلاً للمنطقة مع التحكم بالمجازفة.

تصنيف BBB
لـ"العالمية للتأمينات العامة"

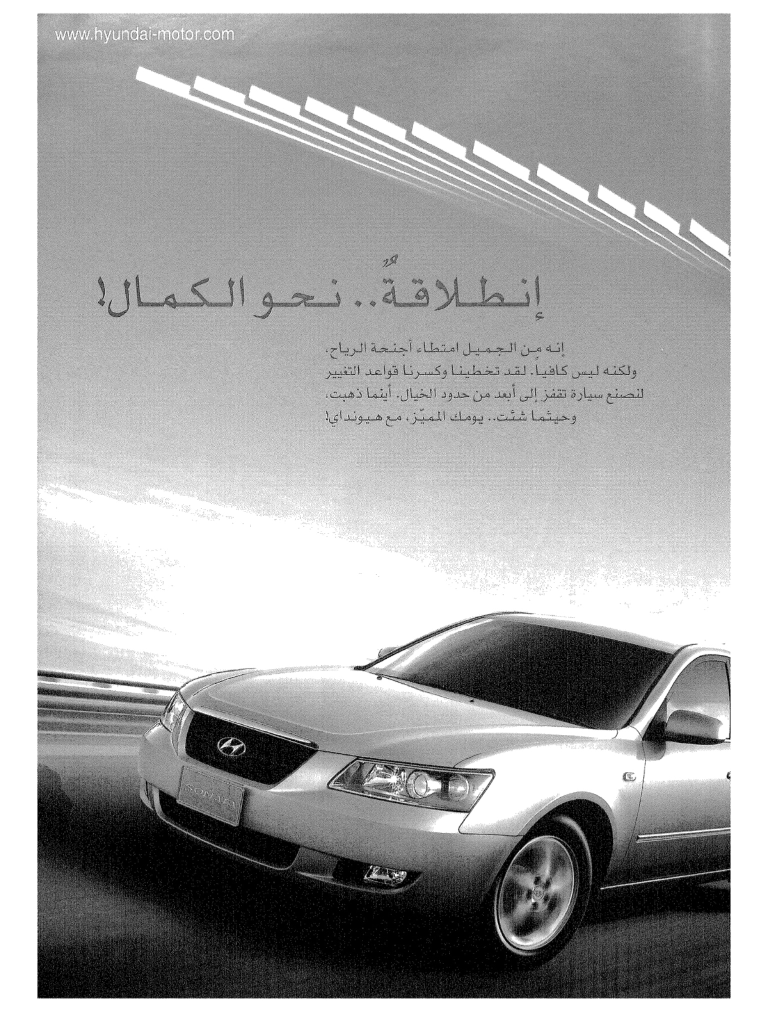
حصلت الشركة العالمية للتأمينات العامة في الأردن من وكالة التصنيف الدولية "ستاندرد أند بورز" على تقييم BBB لإدارة التفتيش المصرفي والمؤمن الطويل المدى الخاص بالوكالة.

وقال الرئيس التنفيذي للشركة العالمية للتأمينات العامة **واصف جبشة**: "إن هذا التقييم سيعزز قدرة الشركة على تطوير وتوسيع أعمالها وتنمية مصادر إنتاجها العالمية".

ونوّهت "ستاندرد أند بورز" بالقاعدة الرأسمالية القوية للشركة والأرباح الجيدة التي حققتها، وتوقعت من خلال تقييمها ثباتاً طويل المدى في أداء الشركة، مشيرةً إلى أنها تتوقع استمرار إدارة الشركة بالمحافظة على اكتتاباتها الحذرة للاستمرار في تحقيق الأرباح.

والشركة العالمية للتأمينات العامة هي شركة إعادة تأمين دولية تركز على أسواق الشرق الأوسط والشرق الأقصى وافريقيا في قطاعات الطاقة (النفط والغاز) والملاحة وإعادة تأمين القطاعات التجارية والصناعية.


GERMANY 2006
HYUNDAI
Official Partner
HYUNDAI
طريقك للقيادة


www.hyundai-motor.com
انطلاقةٌ.. نحو الكمال!
إنه مِن الجميل امتطاء أجنحة الرياح،
ولكنه ليس كافيا. لقد تخطينا وكسرنا قواعد التغيير
لنصنع سيارة تقفز إلى أبعد من حدود الخيال. أينما ذهبت،
وحيثما شئت.. يومك المميّز، مع هيونداي!

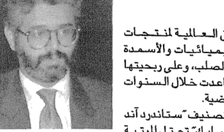
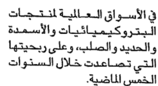
70 مليار دولار استثمارات "سابك" حتى 2020

كشفت الشركة السعودية للصناعات الأساسية (سابك) أن استثماراتها في مشروعات بتروكيميائية متنوعة في المملكة العربية السعودية قد تصل في العام 2020 إلى 70 مليار دولار. وقال نائب الرئيس للـ"بي في سي/البوليستر" **فهد الشعيبي**، في كلمة ألقاها في المؤتمر السنوي الرابع للصناعات البتروكيميائية الذي عقد في دبي مؤخراً، أن استثمارات "سابك" الحالية والواردة في خطط الشركة لزيادة الانتاج ستتجاوز على الأرجح 20 مليار دولار في السنوات الثلاث المقبلة.

إلى ذلك، أعلنت "سابك" عن توقيع عقد مع اتحاد شركتي "أكير كفيرنر" و"ساينوبيك" الصينيتين، تقوم بموجبه الشركتان بهندسة وتوريد وتشييد مصنع لإنتاج مادة "البولي إثيلين" منخفض الكثافة الخطي، ومصنع آخر لإنتاج مادة "البولي بروبيلين". كما يشمل المشروع توريد وإنشاء مرافق خدماتية وتجهيزات مشتركة لمناولة المنتجات المكملة لهذين المصنعين. ويعتبر المصنعان الجديدان جزءاً من منظومة المجمع الرئيسي لإنتاج "الإثيلين" و"البروبيلين"، حيث تبلغ الطاقة التصميمية السنوية لكل مصنع 400 ألف طن متري.

وأفاد نائب الرئيس للكيميائيات الأساسية في "سابك" المهندس **يوسف بن عبد الرحمن الزامل** أن العمل في هذا المشروع بدأ في تموز / يوليو الماضي. وقال إنه "يشكل خطوة رئيسية لتشييد واحد من أكبر المصانع البتروكيميائية في العالم، مستخدماً أحدث التقنيات المعاصرة في مجال العمليات الإنتاجية". وأوضح أن مرحلة الإنتاج ستبدأ في نيسان / أبريل من العام 2008.

على صعيد آخر، أجمع تقريران صدرا، مؤخراً، عن شركتين عالميتين للتصنيف الائتماني هما "ستاندرد آند بورز" و"فيتش" على أن "سابك" حافظت على متانة مركزها المالي وعلى وضعها الريادي



فهد الشعيبي

في الأسواق العالمية لمنتجات البتروكيميائيات والأسمدة والحديد والصلب، وعلى ربحيتها التي تصاعدت خلال السنوات الخمس الماضية.

وذكر تصنيف "ستاندرد آند بورز" أن "سابك" تحتل المرتبة الثالثة في قائمة أكبر الشركات العالمية المنتجة لمادة (الإثيلين)، وهي أكبر شركة عالمية في صناعة البوليمرات، وأكبر منتج للصلب في منطقة الخليج العربي. وأوضح التقرير أن ربحية "سابك" تعود إلى المنظومة المتكاملة لمجمعاتها الصناعية المتقدمة، التي تطبق أحدث التقنيات العالمية، مشيراً إلى أن الهامش الربحي للعام 2004 بلغ، قبل حسم الضرائب والفوائد وغيرها من الحسومات غير النقدية، نسبة 38 في المئة، وهي نسبة تفوق النسب التي حققتها شركات منافسة عالمية. كما تتميز بقدرتها على تحقيق التدفقات النقدية الحرة، وهي ميزة رئيسية تجعل "سابك" في وضع أفضل في المنافسة مع غيرها من كبريات الشركات العالمية.

كذلك أشار تقرير شركة "فيتش" إلى أن أرباح "سابك" تعتبر أعلى بكثير من معدلات أرباح غيرها من الشركات البتروكيميائية العالمية. وفي التصنيف استفادت الشركة من موقعها المالي القوي للعام 2004 جراء انتعاش سوق البتروكيميائيات وارتفاع أسعار النفط، إلى جانب قدرتها على سداد تكاليف التمويل والفوائد.

واتفقت الشركتان العالميتان في توقعاتهما المستقبلية على التزام "سابك" سياستها المالية المتوازنة، وقوة التدفقات النقدية لعملياتها التشغيلية، آخذين في الاعتبار خططها الجارية لتصعيد الطاقة الإنتاجية السنوية لمجمعاتها الصناعية إلى 60 مليون طن متري مقابل 43 مليوناً حالياً. وأكدا أن هذا التصنيف يضع "سابك" في طليعة الشركات البتروكيميائية العالمية.

"شعاع كابيتال" تزيد رأس مالها 616 مليون درهم


إياد الدوجي

أنهت شعاع كابيتال في الخامس من أيلول / سبتمبر الماضي عملية الاكتتاب لزيادة رأس مالها، بعد أن شهدت إقبالاً تجاوز حجم المعروض بمقدار الضعف تقريباً. وقد بلغ مجموع الأسهم المصدّرة 550 مليون سهم، علماً أن الشركة كانت طرحت 154 مليون سهم بسعر أربعة دراهم للسهم الواحد.

واعتبر رئيس مجلس إدارة شعاع كابيتال **ماجد سيف الغرير** أن الإقبال الذي شهدته عملية الاكتتاب يعكس ثقة المستثمرين بالشركة. معتبراً أن الاكتتاب كان "فرصة مناسبة للمستثمرين لتملك أسهم في الشركة وبأسعار مغرية".

بدوره، اعتبر الرئيس التنفيذي لـ"شعاع كابيتال" **اياد الدوجي** أن الزيادة الجديدة في رأس مال الشركة بمقدار 616 مليون درهم إماراتي (167,8 مليون دولار)، ستجعل الشركة قادرة على المضي قدماً في تحقيق أهدافها الستراتيجية، التي تتمثل بتملك حصص في قطاعات ستراتيجية تتلاءم مع طبيعة ونشاطات الشركة الرئيسية، إضافة إلى القدرة على طرح منتجات مالية نوعية ومتنوعة في المستقبل القريب.

"الزامل للاستثمار الصناعي": مصنعان وخطا إنتاج

قرر مجلس إدارة شركة الزامل للاستثمار الصناعي إحداث توسعات أساسية في مصانع الشركات الثلاث التابعة لها وهي: "الزامل للحديد"، "مكيفات الزامل" و"الزامل للزجاج"، وذلك تلبية للطلب المتزايد على منتجاتها المختلفة وتماشياً مع الانتعاش الاقتصادي الذي تشهده المملكة العربية السعودية.

وقرر في هذا الصدد، إنشاء مصنع متكامل لأجهزة التكييف المركزية وآخر للمباني الحديدية مسبقة الهندسة تابع لـ"الزامل للحديد" في دولة الإمارات بطاقة إنتاجية تبلغ 25 ألف طن متري سنوياً. كما قرر المجلس توسعة مصنع وحدة الهياكل الإنشائية الفولاذية التابع لـ"الزامل للحديد" في المدينة الصناعية الثانية في الدمام بإضافة خطي إنتاج جديدين تصل طاقتهما الإنتاجية إلى 30 ألف طن متري سنوياً ليصبح إجمالي الطاقة الإنتاجية لهذه الوحدة ما يزيد على 72 ألف طن متري سنوياً.

250 YEARS OF UNINTERRUPTED HISTORY...

1889. When The Eiffel Tower in Paris was built, Vacheron Constantin was 134 years old.

LL-Roger-Viollet

OPENWORKED TOURBILLON
Hand-wound mechanical movement with Tourbillon Regulator, openworked and chased by hand. Power reserve of more than 45 hours and analog date calendar. Case in 18K pink gold with transparent back. Glareproofed crystal. Hands in black oxidized 18K gold.

30067/000R-8954

...DEDICATED TO PERFECTION



•المملكة العربية السعودية: الرياض، **الغزالي**، هاتف:٤٧٤٤٠٠٠ ١ ٩٦٦/جدة، **الغزالي**، هاتف:٦٤٧٣٠٠٠ ٢ ٩٦٦/الخبر، **الكوهيجي**، هاتف:٨٦٤١١١٣ ٣ ٩٦٦• الإمارات العربية المتحدة، • أبو ظبي، **مجوهرات الفردان**، هاتف، ٦٧٤٥٠٠٠ ٢ ٩٧١ دبي، **الفردان للمجوهرات والأحجار الكريمة**، هاتف: ٢٦٩٩٨٨٢ ٤ ٩٧١، **داماس المعرض المميز**، هاتف: ٤٨١٦ ٢٤٨ ٤ ٩٧١،**بوتيك فاشرون كونستانتين**، مول الإمارات•الكويت، **غادة للمجوهرات والهدايا**، هاتف: ٢٤٠٠٩٥١/٥٢ ٩٦٥•البحرين، المنامة، **مركز البحرين للمجوهرات** ، هاتف: ٩٧٣٥٣٤٠٩١ •قطر، الدوحة، **مجوهرات غادة**، هاتف: ٩٧٤٤٤٠٨٤٠٨ •سلطنة عمان، **مركز عمان للمجوهرات(ذ.م.م)**، هاتف: ٩٦٨٥٦١٨٩٢ •الأردن، عمان، **شركة أبو شقرة للتجارة**، هاتف: ٩٦٢٦٥٨١٧١٧٣، •إيران، طهران، **شركة طهران للساعات**، هاتف: ٩٨٢١٨٨٠٧٩٥٩ •مصر، القاهرة، **فيلوباتيريالاس**، هاتف: ٢٠٢٥٧٠٤٤٤٤•لبنان، بيروت، **بوتيك كادرانز شركة أبو عضل**، هاتف: ٩٦١١٢٠٠٣٦٠، **وديع مراد**، هاتف: ٩٦١١٣٣٣٣٣٩ •سوريا، دمشق، **مرجان**، هاتف: ٩٦٣١١٣٧١٨٠٦ •باكستان، كراتشي: **صنراج**، هاتف: ٩٢٢١٥٦٦٢٧١٧

www.vacheron-constantin.com

فيصل العيار يفوز بجائزة الإنجاز للعام 2005

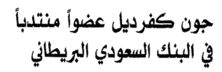

فيصل العيار

اختارت جمعية المصرفيين العرب لأميركا الشمالية (آبانا – ABANA)، **فيصل العيار** العضو المنتدب والرئيس التنفيذي لشركة مشاريع الكويت (كيبكو)، لمنحه جائزة الإنجاز للعام 2005، التي تسلمها في حفل أقيم في مدينة نيويورك في أواخر الشهر الماضي.

وهذه الجائزة تمنح سنوياً إلى شخصية لها مساهمة قيمة ودائمة في مجال الخدمات المصرفية والمالية في العالم العربي، أو إلى شخصية تنحدر من أصل عربي قدمت مساهمة مماثلة إلى الخدمات المصرفية والمالية بوجه عام. ومن الشخصيات التي نالت هذه الجائزة مؤخراً **لبنى العليان** الرئيس التنفيذي لشركة العليان للتمويل، ود. **ريتشارد دبس** الرئيس المؤسس لمورغان ستانلي انترناشيونال، والأمير **الوليد بن طلال** مؤسس شركة المملكة القابضة.

و**فيصل العيار** هو ثالث شخصية كويتية تفوز بهذه الجائزة، إذ سبق أن نالها في العام 1993 مدير عام الصندوق العربي للإنماء الاقتصادي والاجتماعي **عبد اللطيف يوسف الحمد**، وفي العام 1988 رئيس مجلس الإدارة السابق لبنك الكويت الوطني المرحوم **محمد عبد المحسن الخرافي**.

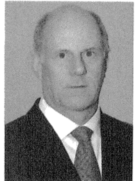
والمعروف أن **العيار** دأب منذ أكثر من 20 عاماً على المساهمة في إقامة الشركات الناجحة في الكويت والخليج العربي ومنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. وهو بدأ مسيرته المهنية في الثمانينات وانضم إلى شركة مشاريع الكويت في العام 1990 عندما كانت عبارة عن شركة استثمارية محلية. وبقيادته للإدارة التنفيذية تمكنت "مشاريع الكويت" من تحقيق نمو لافت لتصبح واحدة من المجموعات القابضة الرائدة والمتنوعة الأنشطة على مستوى منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، ولديها حالياً أصول تحت سيطرتها أو إدارتها تزيد على 15 مليار دولار.



جون كفرديل عضواً منتدباً في البنك السعودي البريطاني

باشر **جون كفرديل** مهام عمله كعضو منتدب للبنك السعودي البريطاني، خلفاً لـ**جف كالفرت** الذي انتقل للعمل في مجموعة HSBC في لندن. وتزامنت تلك الخطوة مع منح وكالة "فيتش"، البنك السعودي البريطاني درجة A في التقييم الإئتماني على المدى الطويل، والتي تعد أعلى درجة تقييم على مستوى البنوك في المملكة.

ويتمتع **كفرديل** بخبرة مصرفية واسعة مع مجموعة HSBC، حيث شغل منصب عضو مجلس الإدارة التنفيذي ونائب الرئيس التنفيذي لبنك HSBC في ماليزيا. كما شغل منصب الرئيس التنفيذي للعمليات لبنك HSBC في الإمارات العربية المتحدة. وسبق لـ**جون كفرديل** أن عمل لدى البنك السعودي البريطاني في المنطقة الغربية في جدّه، خلال الفترة من 1980-1982، كمدير للأسواق الدولية.


جون كفرديل

يذكر أن أرباح البنك السعودي البريطاني للنصف الأول من العام الحالي بلغت 1,2 مليار ريال سعودي بزيادة نسبتها 44 في المئة عن الفترة نفسها من العام 2004.

مجلس إدارة شركة "إنجاز مينا للاستثمار"

تم انتخاب مجلس الإدارة الأول لشركة "إنجاز مينا للاستثمار" مقرها أبو ظبي برئاسة **علي بن خلفان المطوع الظاهري**، وعضوية كل من: د. **عبد الرحمن يونس المهيري، أحمد بن علي الظاهري، عبد الحميد محمد سعيد، مبارك احمد بن فهد**، كما تمت تسمية **أحمد بن علي الظاهري** رئيساً تنفيذياً للشركة.

جاء ذلك خلال الجمعية العمومية الأولى للشركة التي انعقدت في أبو ظبي (روتانا بيتش) والتي يبلغ رأس مالها 300 مليون درهم.

رئيس مجلس الإدارة قال: "إنجاز مينا" كشركة مالية، تساعد الشركات الخاصة على استثمار رؤوس الأموال الثابتة وتساعد المستثمرين على اتخاذ القرارات المناسبة لشراء المتلكات أو الأسهم أو استخدام القروض، وذلك بهدف تحسين قدراتهم وزيادة مردود استثماراتهم.

اتفاقية إماراتية- عُمانية لنقل الغاز الطبيعي

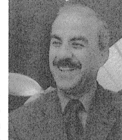
وقعت شركة دولفين للطاقة اتفاقية طويلة الأمد، لتزويد شركة النفط العمانية بما متوسطه 200 مليون قدم مكعب من الغاز يومياً ابتداءً من العام 2008.

نائب رئيس مجلس الوزراء، وزير الدولة للشؤون الخارجية، ورئيس مجلس إدراة شركة دولفين للطاقة في دولة الامارات الشيخ **حمدان بن زايد آل نهيان** رأى أن هذه الاتفاقية تسمح بتدفق الغاز بين ثلاث دول في مجلس التعاون، وتؤسس فعلياً، لأول شبكة إقليمية للغاز وتعتبر مثالاً على علاقات التعاون الوطيدة بين مختلف دول المجلس.

أمّا وزير التجارة والصناعة في سلطنة عمان **مقبول علي بن سلطان** فقال أن هذه الاتفاقية تعكس عمق التعاون بين حكومة دولة الامارات وسلطنة عمان.

تجدر الاشارة إلى أنّ شركة دولفين للطاقة تستخرج الغاز الطبيعي من حقل الشمال القطري، وتنقله من خلال خط أنابيب بحري إلى دولة الامارات.

"نورسات" تتوقع مضاعفة القنوات الفضائية



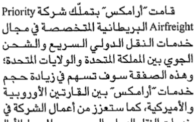
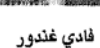
عمر شوتر

تتوقع "نورسات"، وهي أحدث شركة في مجال اتصالات الأقمار الصناعية في الشرق الأوسط، أن يتضاعف عدد القنوات التلفزيونية التي تبث برامجها في منطقة الشرق الأوسط في غضون السنوات الخمس المقبلة. ويأتي هذا التوقع المتفائل في أعقاب اتفاقية أبرمتها "نورسات" لاستخدام السعات الفضائية على قمرين صناعيين تملكهما شركة يوتلسات.

وقال الرئيس التنفيذي لشركة نورسات **عمر شوتر**: "أتوقع أن ينمو الطلب على السعات الفضائية بمعدل كبير خلال السنوات الخمس المقبلة وتأتي معظم الزيادة في الطلب من هيئات البث التلفزيوني"؛ وأضاف: "ستحدث زيادة في الطلب من مزوّدي خدمات الإنترنت ومشغّلي شبكات الاتصالات الهاتفية وشركات تراسل المعطيات. وسوف يمثل النمو على السعات الفضائية خارج قطاع البث التلفزيوني قرابة 20 في المئة". وذكر **شوتر** أن دخول "نورسات" إلى السوق من شأنه إعادة تنشيط سوق التلفزيون في المنطقة اعتماداً على الأسعار التنافسية.

جدير بالذكر أنه يوجد حالياً نحو 300 قناة تبث برامجها للمشاهدين في منطقة الشرق الأوسط.

"أرامكس" تتملّك "Priority Airfreight"



فادي غندور

قامت "أرامكس" بتملّك شركة Priority Airfreight البريطانية المتخصصة في مجال خدمات النقل الدولي السريع والشحن الجوي بين المملكة المتحدة والولايات المتحدة؛ وهذه الصفقة سوف تسهم في زيادة حجم خدمات "أرامكس" بين القارتين الأوروبية والأميركية، كما ستعزز من أعمال الشركة في خدمات النقل الدولي السريع عبر المحيط الأطلسي.

كذلك تعوّل "أرامكس" على هذا الاستحواذ لتعزيز قنوات الإتصال الحيوية التابعة لها لأسواق الولايات المتحدة وبريطانيا، خصوصاً أن "Priority" تحظى برخصة أميركية للعمل كوسيط جمركي للشركات في مرافقها في مطار كنيدي – نيويورك، ورخصة أخرى بريطانية للعمل كوسيط استيراد إلى السوق البريطانية في مرافقها في مطار هيثرو – لندن.

واعتبر الرئيس التنفيذي في "أرامكس" **فادي غندور** أن "هذه الخطوة الستراتيجية ستتيح لنا تقديم المزيد من الحلول والخدمات المبتكرة وتطوير مستوى أدائنا، كما سيرسخ شراؤنا لـ"Priority" مكانتنا في هذا القطاع الذي يشهد تنافسية عالية، وفي وقت يتسارع فيه حجم النمو والطلب على خدماتنا". في المقابل، أعرب نائب رئيس "أرامكس" لخدمات النقل الدولي السريع **آدريان هورسلي** أن الشركة تخطط لزيادة فعاليتها من خلال دمج عمليات الشركتين في نيويورك ولندن.

مؤتمر لحماية البيئة في صناعة الاسمنت

ينظّم الاتحاد العربي للاسمنت ومواد البناء، وبالتعاون مع شركة تسيير المساهمات لصناعة الاسمنت في الجزائر وبرنامج الأمم المتحدة للبيئة UNEP، المؤتمر والمعرض العربي العالمي الخامس لحماية البيئة في صناعة الاسمنت ومواد البناء. وسوف تستضيف الجزائر هذا المؤتمر والمعرض في الفترة ما بين 21 و23 تشرين الأول/ أكتوبر الجاري، والذي يحظى بمشاركة عربية وعالمية واسعة تشمل: وزارات الصناعة والبيئة، غرف الصناعة، المنظمات العربية والعالمية المتخصصة، شركات الاسمنت، الشركات العالمية المصنعة لأنظمة ومعدات البيئة، الجامعات ومراكز البحوث.

ويشكل المؤتمر فرصة للافادة من التجارب والمشاريع الصناعية القائمة عربياً وعالمياً وفق المعايير البيئية، فضلاً عن الاستفادة من التقنيات والمعلومات الحديثة والمستجدة في مجال البيئة ذات الصلة بصناعة الاسمنت ومواد البناء.

عملاق جديد في قطاع الاعلام الفضائي

في تطور يؤشر إلى منحى ولادة تكتلات ضخمة في مجال الإعلام الفضائي، وافقت شركة انتلسات مؤخراً على شراء شركة بان أم سات PAN AM SAT مقابل 3,2 مليارات دولار، لتشكيل أكبر شركة اتصالات تجارية عبر الأقمار الصناعية في العالم. ومع توقيعها العقد تحصل "انتلسات" على عملاء كبار مثل "تايمز" و"ورنر" و"سي أن أن". وستدفع شركة انتلسات، التي تملكها أربع شركات خاصة، من بينها "أبوللو منجمنت"، 25 دولاراً للسهم الواحد في شركة PAN AM SAT التي تُعد أكبر شركة توزيع للقنوات التلفزيونية عبر الأقمار الصناعية.

وتسعى شركات تشغيل الأقمار الصناعية، بما في ذلك "انتلسات" إلى خفض التكلفة والحصول على مزيد من شركات البث الاذاعي والتلفزيوني، مع زيادة الطلب على الخدمات المتقدمة، مثل "التلفزيونات ذات درجة الوضوح العالية" High Resolution TV واستخدام الإنترنت عبر "النطاق الواسع" Broadband. وقد ارتفعت قيمة شركتي الاقمار الصناعية اللتين اندمجتا في العام الماضي ثلاث مرات الى 13,9 مليار دولار. وستصل قيمة مبيعات الشركتين بعد الدمج الى 1,9 مليار دولار. والجدير بالذكر أن شركة انتلسات ستزيد عدد الأقمار الصناعية التي تملكها الى 53 قمراً من 28، وتقدم الشركة حالياً تغطية لأكثر من 220 طرفاً.

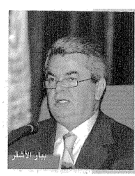
"الشام للفنادق" تستضيف وفداً صينياً


عثمان عائدي

استضاف الاتحاد العربي للفنادق والسياحة و"الشام للفنادق" وفداً إعلامياً صينياً، لمدة أسبوع جال خلالها على الأماكن الأثرية والسياحية للاطلاع على معالمها التاريخية، وأقام رئيس الاتحاد عثمان عائدي حفلاً تكريمياً للوفد الصيني في ملعب "غولف الشام".

وتأتي هذه الزيارة تنفيذاً لخطة ترويجية يقوم بها "الشام للفنادق" والاتحاد العربي للفنادق والسياحة وأقرها الملتقى العربي – الصيني الذي عقد في آب / أغسطس الماضي في بيجينغ برعاية الأمانة العامة لجامعة الدول العربية. وكان الملتقى ناقش أساليب تعزيز العلاقات الاقتصادية والسياحية والاستثمارية بين الجانبين، والعمل على تشجيع الاستثمارات المشتركة والتعاون في مجالات السياحة والصناعة والنقل الجوي والبحري، إضافة إلى تعليم اللغتين العربية، والصينية في كلا البلدين.

بيار الأشقر يستثمر فندقاً في شمال العراق


بيار الأشقر

بدأ رجل الأعمال اللبناني **بيار الأشقر** التوسّع في نشاطه الفندقي باتجاه بعض البلدان العربية مرتكزاً على خبرته الواسعة والطويلة في القطاع الفندقي إدارةً واستثماراً.

فإضافة إلى نشاطه الفندقي في لبنان، توجه **بيار الأشقر** إلى مدينة السليمانية، في إحدى مدن شمال العراق، حيث يستثمر فندقاً لمدة 10 سنوات مع شريك عراقي هو **عُدي الحاني**.

وهذا الفندق الذي بدأ العمل فيه مطلع تشرين الأول/ أكتوبر الجاري بعد إعادة تأهيله، يعتبر الفندق الأكبر في مدينة السليمانية إذ يحتوي على 85 غرفة وجناحاً إضافة إلى 5 مطاعم مختلفة وقاعة للاجتماعات. وقد تمت عملية إعادة تأهيل الفندق وتجهيز قاعاته وغرفه ومطابخه، بحيث بات قادراً على تقديم الخدمات الفندقية بمستوى لائق.

وقال **بيار الأشقر**، وهو رئيس نقابة أصحاب الفنادق ورئيس اتحاد النقابات السياحية في لبنان: "إن عملية الاستثمار في هذا الفندق تشكل انطلاقة فعلية لتطوير النشاط السياحي والفندقي في منطقة السليمانية"، مشيراً إلى أن هذه المنطقة "تتمتع باستقرار سياسي وأمني تام" الأمر الذي يوفر شرطاً أساسياً من شروط نجاح هذا المشروع.

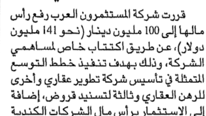
ويعتبر هذا الاستثمار اللبناني هو الأول في منطقة السليمانية في المجال الفندقي، مع الإشارة إلى استثمارات فندقية في بغداد فشل معظمها بسبب الأوضاع الأمنية السائدة في العاصمة العراقية.

إلى سورية والسودان

ويتجه **الأشقر** في توسيع نشاطه عربياً باتجاه دمشق والخرطوم؛ ففي دمشق أفاد **الأشقر** أنه وبالتعاون مع مجموعة سورية يعتزم استثمار فندقين قائمين سعة كل منهما 100 غرفة، ويقع أحدهما في قلب العاصمة دمشق والآخر في إحدى الضواحي القريبة.

أما في السودان فأوضح **الأشقر** عن البدء في دراسة استثمار وإدارة مشروع فندقي في العاصمة السودانية نظراً إلى محدودية الطاقة الفندقية في الخرطوم مقارنة مع الفورة الاقتصادية والاستثمارية المرتقبة.

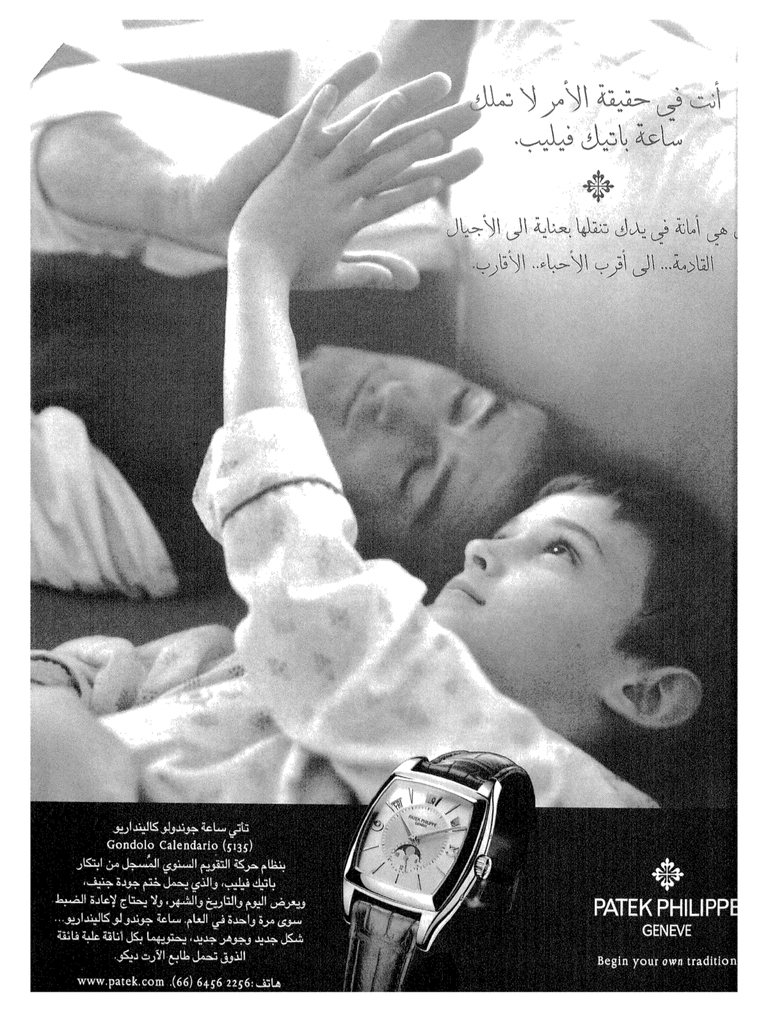
"المستثمرون العرب": إطلاق شركة عقارية في الأردن


زهير خوري

قررت شركة المستثمرون العرب رفع رأس مالها إلى 100 مليون دينار (نحو 141 مليون دولار)، عن طريق اكتتاب خاص لمساهمي الشركة، وذلك بهدف تنفيذ خطط التوسع المتمثلة في تأسيس شركة تطوير عقاري وأخرى للرهن العقاري وثالثة لتسنيد قروض، إضافة إلى الاستثمار برأس مال الشركات الكندية الراغبة بالاستثمار في المدينة الصناعية (المشتى)؛ وتسديد زيادة رأس مال شركة المستثمرون والشرق العربي للاستثمارات الصناعية والعقارية، كما قال رئيس مجلس الإدارة **زهير الخوري**.

ومن جانبه أوضح مدير عام الشركة **يونس القواسمي** أن ستراتيجية الشركة تركز على ثلاثة قطاعات رئيسية وهي: الخدمات المالية، العقار والصناعة، موضحاً أن القطاع المالي يتمثل باستثمارات الشركة من خلال شركة أمان للأوراق المالية التي استطاعت أن تأخذ دوراً قيادياً في بورصة عمان، حيث بلغ حجم تداول الشركة حتى نهاية شهر آب/اغسطس الماضي نحو 1,61 مليار دينار وبلغ صافي أرباحها نحو 6,3 ملايين دينار.

وبيّن **القواسمي** أن خطة عمل شركة أمان للأوراق المالية المستقبلية تتمثل في فتح فروع في فلسطين، وتوقيع اتفاقيات تعاون في دول الخليج مع شركات ومكاتب وساطة ليتم تبادل عمليات البيع والشراء في كل من بورصة عمان وأسواق الخليج، إضافة إلى استحداث دائرة أبحاث واستثمار لتقديم استشارات وخدمات مالية متنوعة واستمرار التفرع بالمحافظات بعد أن تم فتح فرع اربد ليشمل الزرقاء والعقبة. ولفت في هذا الإطار إلى أن إدارة الشركة مازالت تبحث عن فرصة للمساهمة برأس مال بنك تجاري بنسبة تتراوح بين 15 – 20 في المئة وذلك لتحقيق التكامل بين استثمارات الشركة. أما المحور الثاني بالاستثمارات الستراتيجية للشركة فيتمثل في القطاع العقاري، حيث تم الاعلان خلال تموز/يوليو الماضي عن اطلاق شركتها العقارية في الأردن برأس مال 160 مليون دينار (ما يعادل 225 مليون دولار). والشركة الجديدة في شراكة مع "مجموعة الدحلة العقارية" لتطوير وبناء مدن متكاملة بمعايير سكنية دولية. وتقتضي خطط عمل الشركة العقارية الجديدة بعقد شراكات مع ثلاثة قطاعات رئيسية هي القوات المسلحة والحكومة بهدف تطوير الأراضي العائدة لهما واقامة مشاريع إسكانية. أما القطاع الثالث فيتمثل بالقطاع الخاص حيث ستقوم الشركة بشراء الأراضي مباشرة لإنشاء المشاريع.



أنت في حقيقة الأمر لا تملك
ساعة باتيك فيليب.
هي أمانة في يدك تنقلها بعناية الى الأجيال
القادمة... الى أقرب الأحباء.. الأقارب.
تأتي ساعة جوندولو كاليندواريو
Gondolo Calendario (5135)
بنظام حركة التقويم السنوي المُسجل من ابتكار
باتيك فيليب، والذي يحمل ختم جودة جنيف،
ويعرض اليوم والتاريخ والشهر، ولا يحتاج لإعادة الضبط
سوى مرة واحدة في العام. ساعة جوندو لو كاليندواريو...
شكل جديد وجوهر جديد، يحتويهما بكل أناقة علبة فائقة
الذوق تحمل طابع الآرت ديكو.
هاتف: 2256 6456 (66). www.patek.com
PATEK PHILIPPE
GENEVE
Begin your own tradition

"إعمار للتسوّق"
100 مركز بـ 15 مليار دولار

كشفت شركة إعمار العقارية عن خطط لتعزيز حضورها في قطاع تجارة التجزئة باستثمارات إجمالية تقدر بأكثر من 15 مليار درهم لبناء وتطوير 100 مركز للتسوق في كبرى الأسواق النامية في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وشبه القارة الهندية.

وأعلنت "إعمار" عن إطلاق شركة جديدة "مراكز إعمار للتسوق" المملوكة بالكامل من إعمار العقارية، لتشرف على تنفيذ هذه المشاريع. وستسعى إلى تطوير مراكز تسوق وفق أعلى المعايير العالمية في كل من: الإمارات، السعودية، الأردن، سورية، لبنان، الجزائر، المغرب، الهند وباكستان. ويشكل الإعلان امتداداً لخبرات "إعمار" التي تشرف حالياً على بناء "دبي مول" أكبر مركز تسوق في العالم، إذ يمتد على مساحة نحو 12 مليون قدم مربع، والذي يشكل جزءاً من مشروع برج دبي.

واعتبر ولي عهد دبي ووزير الدفاع في الإمارات الفريق أول الشيخ **محمد بن راشد آل مكتوم** أن دبي مول "يتشكل ليصبح مثالاً لما يمكن إنجازه في هذا الجزء من العالم. كما أنه يعد أحد رموز التجربة الناجحة التي يمكن نسخها وإقامتها مجدداً هنا وفي أماكن أخرى، بدءاً من دول الخليج وجنوب آسيا".

وأشار رئيس مجلس إدارة إعمار العقارية **محمد العبار** إلى أن مشاريع مراكز التسوق "ستحقق فائدتين رئيسيتين للشركة أولهما العوائد والمداخيل المتحققة من تطوير المشاريع، وثانيهما العوائد التي ستجنيها الشركة من إدارة هذه المشاريع". وقال "إن مراكز التسوق تسهم في تعزيز قيمة العقارات السكنية والتجارية المحيطة بها".

محمد العبار

مشروع "دبي مول"

كابيتال تراست:
صندوق عقاري جديد

أنجزت مجموعة كابيتال ترست بيع 9 عقارات بقيمة 106 ملايين جنيه استرليني من صندوقها الأوروبي الذي أنهى فترته الاستثمارية محققاً النتائج المرجوة منه. وكانت المجموعة قد أنشأت الصندوق العام 2001 بهدف الاستثمار في القطاع العقاري التجاري في بريطانيا ودول أوروبية أخرى.

وقال رئيس المجموعة **بسام أبو ردينة** "إننا نبني على نجاح صندوقنا الأول بإطلاق صندوق عقاري جديد يلتزم السياسة الاستثمارية عينها".

وقال مدير التسويق في المجموعة **جورج شويري**: "إن زبائننا يتطلعون إلينا لتأمين الفرص الاستثمارية البديلة التي تهدف إلى الحفاظ على رأس المال بالدرجة الأولى". يذكر أن الصندوق العقاري الأول حقق ربحاً صافياً فاق الـ12 في المئة سنوياً.

أما مدير الاستثمار العقاري في المجموعة **أزمي لو** فقال: "إننا نتوقع أن نجد في الأسواق العقارية الأوروبية فرصاً مجدية خلال السنوات الخمس المقبلة والتي هي فترة استثمار الصندوق، وبذلك يهدف الصندوق إلى الإفادة من الظروف الاقتصادية والمناخ الاستثماري الملائم لتحقيق أغراضه المرجوة".

ويتوقع أن يصل حجم الصندوق إلى 75 مليون جنيه استرليني وقد بدأ الاكتتاب فيه منتصف أيلول/ سبتمبر الماضي.

يذكر أن كابيتال ترست هي مجموعة استثمارية تأسست منذ 20 عاماً ولها مكاتب في لندن وواشنطن ونيويورك وبيروت.

عملية تأجير تمويلي
لـ "الأولى للتمويل" القطرية

قامت الشركة الدولية للإجارة والاستثمار، بالتعاون مع بنك الأمين، بترتيب تمويل بقيمة 11,5 مليون دولار لصالح شركة "الأولى للتمويل" القطرية، من خلال عقد إجارة منتهية بالتملك ينتهي في العام 2010. وإلى جانب بنك الأمين والدولية للإجارة، ساهم في التمويل كل من بنك البركة الإسلامي وبنك مسقط الدولي ومصرف الشارقة الإسلامي والبنك الإسلامي العربي.

وصرح رئيس مجلس إدارة الشركة الدولية للإجارة والاستثمار، **د. خالد الهاجري**، أن التعاون مع شركة "الأولى للتمويل" يأتي في إطار خطة الشركة الدولية للإجارة والاستثمار لتنويع القطاعات التي تتعامل معها، حيث سبق أن قامت بتمويل وترتيب التمويل للعديد من المشاريع ومنها الصحية والصناعية والخدمية، واللوجيستية وغيرها من القطاعات وذلك من خلال الإجارة المنتهية بالتملك.



د. خالد الهاجري

يذكر أن شركة "الأولى للتمويل" تأسست في العام 1999 كأول شركة تمويل إسلامية في دولة قطر، ومن أغراض وأنشطة الشركة تقديم خدمات التمويل وفق ضوابط شرعية.

المنطقة الحرة في رأس الخيمة: عقد مع "سيسكو"



من اليمين: الرئيس التنفيذي والمدير العام للمشاريع في المنطقة الحرة أسامة العمري، رئيس مجلس إدارة هيئة المنطقة الحرة الشيخ فيصل بن صقر القاسمي، نائب الرئيس في الشرق الأوسط وأفريقيا مارك دي سيموني، مدير عام سيسكو الشرق الأوسط غازي عطالله ومدير عام منطقة الخليج في "سيسكو" سامر الخراط

وقّعت هيئة المنطقة الحرة في رأس الخيمة عقداً بقيمة 2 مليون دولار مع شركة سيسكو لتطوير "مجمّع رجال الاعمال" ضمن المنطقة الحرة في إمارة رأس الخيمة. ويستهدف المشروع تطوير بنية الاتصالات في المركز عبر تطبيق أحدث حلول المحادثة الهاتفية عبر بروتوكول الإنترنت وحلول أمن المعلومات.

وعن المشروع قال رئيس مجلس إدارة هيئة المنطقة الحرة في رأس الخيمة الشيخ **فيصل بن صقر القاسمي** لـ"الاقتصاد والأعمال": "نريد من هذا المشروع أن يشكل نقطة انطلاق لمزيد من التطوير لمجمّع رجال الاعمال الذي يقع في منطقة الأعمال المركزية في إمارة رأس الخيمة، وسنستكمل التطوير في هذا المشروع الذي ستصل تكلفته الاجمالية الى نحو 10 ملايين دولار".

من جهته، اعتبر مدير عام منطقة الخليج في "سيسكو" **سامر الخراط**: "إن حلول "سيسكو" في مجال توفير خدمات بروتوكولات الإنترنت ونظم أمن المعلومات تضمن الحصول على بنية تحتية اتصالية ذات جودة عالمية تمنح العملاء في مجمّع رجال الأعمال القدرة على الوصول إلى كل المعلومات الخاصة بهم من أي مكان وفي أي وقت".

ويعد المجمّع واحداً من ثلاثة مجمّعات هي: المجمّع الصناعي والمجمّع التكنولوجي ومجمّع رجال الأعمال.

"أريج" تؤسّس أول شركة لاعادة التأمين التكافلي



خالد البستاني

أعلنت المجموعة العربية للتأمين "أريج" عن تأسيس شركة "تكافل ري ليمتد"، وهي أول شركة لإعادة التأمين التكافلي في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا يتم تأسيسها وعملها وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية.

كما تعد "تكافل ري ليمتد" أكبر شركة إعادة تأمين إسلامية من حيث رأس المال في العالم، إذ يبلغ رأس المال المصرح به 500 مليون دولار ورأس المال المصدر والمدفوع 125 مليوناً، ما يؤمن طاقة اكتتابية كبيرة لأسواق التكافل في المنطقة وتصنيفاً مالياً قوياً.

وتشمل أعمال "تكافل ري" ومقرها مركز دبي المالي العالمي، جميع أنواع التكافل الرئيسية للممتلكات والتأمين العائلي.

وتتكون النواة التأسيسية للشركة من عدد من المؤسسات المالية الإسلامية في المنطقة من بينها البنك الإسلامي للتنمية وشركة دبي للاستثمار ومصرف الإمارات الصناعي، ومحافظ الإمارات التابعة لمجموعة بنك الإمارات الدولي والشركة القطرية الإسلامية للتأمين وشركة وثاق للتأمين التكافلي في الكويت.

رئيس مجلس إدارة "أريج" **خالد البستاني** قال بأن جميع الأطراف المشاركة في هذا المشروع تدرك أن غياب إعادة تأمين تكافلي في المنطقة "هو الحلقة المفقودة في قطاع التكافل المتنامي. ويأتي تأسيس "تكافل ري" كخطوة رئيسية نحو توفير هذه الخدمة المهمة لشركات التكافل والتي ستتمكن الآن من القيام بأعمال الإعادة وفق ما توصي به هيئات الرقابة الشرعية التابعة لها بشكل تام".

وأوضح الرئيس التنفيذي للمجموعة **أودو كروغر** أن التكافل مشروع متخصص يصعب على أي شركة جديدة في هذا المجال أن توفر الكفاءات اللازمة وأن تحقق نمواً ملحوظاً في فترة وجيزة، "إلا أن "تكافل ري" تتمتع بامتياز وهو إمكانية تسخير البنية التحتية القائمة وعلاقات العمل الراسخة لـ"أريج" كلما استدعت الحاجة، وهذا ما سيعطي "تكافل ري" سمة تنافسية فورية من خلال تقاسم الكلفة التشغيلية"، أضاف **كروغر**.

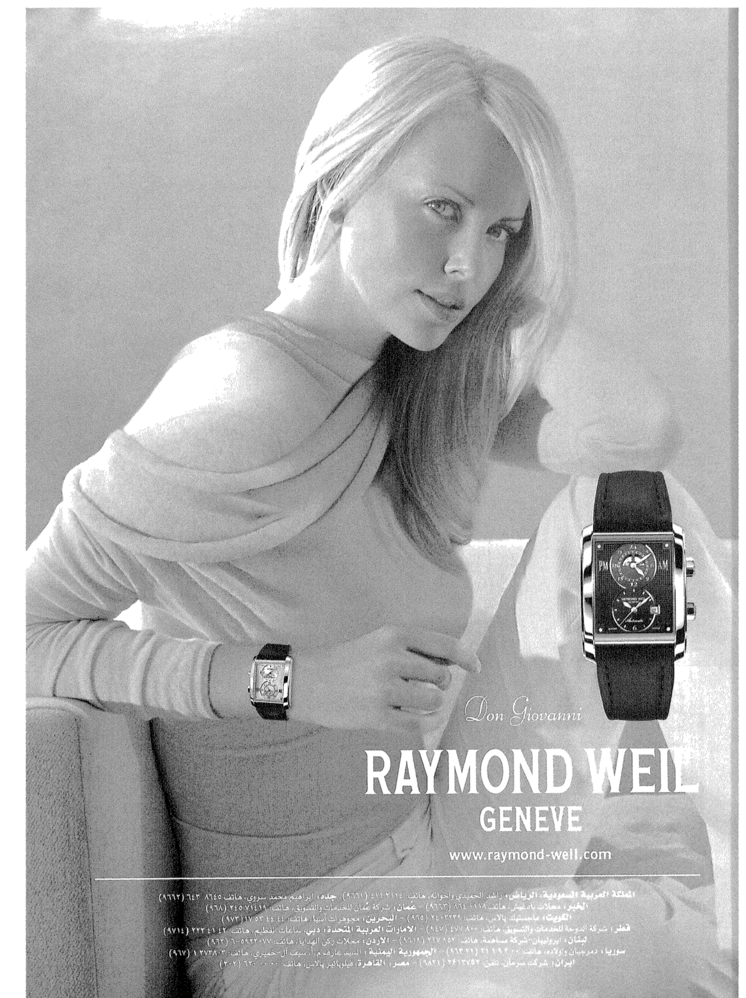


"اللؤلؤة - قطر" تطرح أراضي أبراج فيفا للبيع

أعلنت الشركة المتحدة للتنمية عن إطلاق عمليات بيع أراضي الأبراج في فيفا ضمن المرحلة الثانية من مشروع اللؤلؤة – قطر.

وقال مدير التطوير في مشروع اللؤلؤة–قطر **نك باشكيروف** أن أبراج فيفا توفر فرصاً استثمارية في ظل اقتصاد قوي تتمتع به دولة قطر ونمواً يشهده قطاع السياحة فيها، إضافة إلى ارتفاع الأسعار في القطاع العقاري. وأضاف أن لكل برج من أبراج فيفا إطلالته البحرية حيث تتصل جميع الشواطىء الخاصة بكل برج لتشكل مجتمعة شاطئاً يمتد على شكل قوس وسيوفر سواحل جديدة تمتد لمسافة نحو 30 كلم ومن المتوقع أن يكون جاهزاً مع بداية العام 2007.

يذكر أن مشروع اللؤلؤة– قطر يمتد على مساحة نحو 4 ملايين متر مربع وهو عبارة عن جزيرة اصطناعية تبلغ تكلفتها نحو 2,5 مليار دولار، وهو يضم ثلاثة فنادق ومراس تتسع لنحو 700 قارب إضافة إلى مساحات واسعة مخصصة للمجمّعات التجارية والمطاعم، ومن المتوقع أن يكون جاهزاً مع بداية العام 2007.


PM
AM
Don Giovanni
RAYMOND WEIL
GENEVE
www.raymond-well.com
المملكة العربية السعودية، الرياض: راشد الحميدي واخوانه، هاتف: ٤١١٢١١٤ (٩٦٦١)، جدة: ابراهيم محمد سروي، هاتف ٨٦٤٥ ٦٤٣ (٩٦٦٢)
الخبر: محلات بادغيش، هاتف ٨٦٤١١١٨ (٩٦٦٣) - عُمان: شركة عُمان للخدمات والتسويق، هاتف: ٢٤٥٧١٤١٩ (٩٦٨)
الكويت: ماجستيك بالاس، هاتف: ٢٤٠٣٢٣٩ (٩٦٥) - البحرين: مجوهرات آسيا، هاتف: ٤٤ ٤٤ ٥٣ ١٧ (٩٧٣)
قطر: شركة الدوحة للخدمات والتسويق، هاتف: ٤٧٧٨٠٠ (٩٤٧) - الامارات العربية المتحدة: دبي، ساعات القطيم، هاتف: ٢٢٢٤١٤٢ (٩٧١٤)
لبنان: ابروليهان، شركة مساهمة، هاتف: ٢١٧٩٥٢ (٩٦١٩) - الاردن: محلات ركن الهدايا، هاتف: ٥٩٢٢٠٧٧-٦ (٩٦٢)
سوريا: دمرجيان واولاده، هاتف: ٢١٩٩٣٠٠ (٩٦٣٢١) - الجمهورية اليمنية: السيد عارف م.أ. سيف آل-خميري، هاتف: ٢٧٣٨٠٣ ١ (٩٦٧)
ايران: شركت سرمان، تلفن: ٢٦١٣٧٥٢ (٩٨٢١) - مصر: القاهرة، فيلوباتير بالاس، هاتف: ٦٢٠٠٠٠٠ (٢٠٢)

أعلى تصنيف لصندوق استثماري تابع لبنك الخليج الدولي

حصل صندوق بنك الخليج الدولي للسيولة العالية الذي يديره بنك الخليج الدولي (المملكة المتحدة) على تصنيف "AAAf" من وكالة تصنيف الائتمان الدولية "ستاندرد أند بورز" وهو أعلى تصنيف تمنحه هذه الوكالة للصناديق الاستثمارية. كما حصل مستوى التذبذب لهذا الصندوق على فئة "S1+" التي تعتبر أيضاً أفضل تصنيف تمنحه "ستاندرد أند بورز" لصناديق الاستثمار.

وذكرت الوكالة أن فئة التصنيف "AAAf" تؤكد أن صندوق بنك الخليج الدولي يوفر أعلى مستوى من حماية الاستثمار من احتمالات الخسارة بسبب عدم السداد. أما فئة التصنيف "S1+" لمستوى التذبذب فتعني أن احتمال تعرض الصندوق للتأثر بأوضاع السوق منخفض جداً.

المدير التنفيذي لأسواق المال وإدارة الأصول في بنك الخليج الدولي **مهاب مفتي** قال: "إن هذا الصندوق قد طرح للعملاء في شهر آب/أغسطس 2001 وحقق عائداً إضافياً يتجاوز معدل الفائدة بين بنوك لندن (ليبور) على الدولار الأميركي لمدة شهر واحد. ويعد هذا الصندوق بديلاً جذاباً للودائع في البنوك بسبب مستوى سيولته الممتاز وتصنيفه الائتماني العالي وعوائده المجزية. فقد بلغ معدل العائد السنوي لهذا الصندوق منذ طرحه 2,48 في المئة، مقارنة مع معدل "ليبور" البالغ 1,89 في المئة (حتى تاريخ 31 آب/أغسطس 2005)".

وأضاف: "تتميز استراتيجيات إدارة الصندوق بالتوازن والحذر وتهدف إلى تحقيق أفضل مستوى من توزيع المخاطر وضمان احتفاظ الصندوق بتصنيف ائتماني عال باستمرار".

يذكر أن أصول العملاء التي يديرها بنك الخليج الدولي (المملكة المتحدة) تجاوزت 16 مليار دولار في 31 آب/أغسطس الماضي.

إنشاء مصنع إسمنت في الفجيرة



محمد القرقاوي

أعلنت "دبي القابضة" عن إطلاق شركة "الإمارات للإسمنت" من خلال مشروع مشترك بين شركة "أوراسكوم للإنشاء والصناعة" المصرية، ومجموعة دبي للإستثمار وهي عضو في "دبي القابضة"، وحكومة الفجيرة.

وقال الرئيس التنفيذي لـ "دبي القابضة" **محمد القرقاوي**: "إن شركة "الإمارات للإسمنت" باشرت أولى مشاريعها من خلال تأسيس مصنع إسمنت عالمي المستوى في إمارة الفجيرة، تبلغ طاقته الإنتاجية 3 ملايين طن سنوياً. وستتولى شركة أوراسكوم عمليات الإدارة والتشغيل ضمن المصنع.

وأشار **القرقاوي** الى أن تأسيس شركة "الإمارات للإسمنت" يأتي في إطار توجه "دبي القابضة" لتعزيز استثماراتها في مختلف إمارات الدولة.

وهذا المصنع هو الثاني من نوعه الذي يتم الإعلان عنه في الإمارات، بعدما أعلنت حكومة إمارة رأس الخيمة عن خطط لإنشاء مصنع إسمنت بطاقة إنتاجية تبلغ مليون طن سنوياً وبتكلفة 400 مليون درهم (109 ملايين دولار).

مكتب إقليمي لـ"آرجنت" في بيروت

في خطوة لافتة على صعيد الاتصالات تشير الى مدى اهتمام شركات الاتصالات العالمية بالسوق اللبنانية، افتتحت شركة "آرجنت" Argent للاتصالات مقرها الجديد للدعم الاقليمي و"مركز التمييز" في بيروت. الاعلان عن المقر الجديد جاء في مؤتمر صحافي عقد في نادي الصحافة، حضره المدير العام التنفيذي للشركة **كريستوفر جونز**، المدير العام للتسويق في الشركة **بيتر ميريث**، المدير الفني في الشركة **مايكل جونستون**، المدير الاقليمي للشرق الأوسط **زياد باشا**، المدير التجاري الاول للشرق الاوسط **كيفن يونغ** ومديرو شركات لبنانية وعالمية تعمل في مجال الاتصالات.

وتحدّث **جونز** في الافتتاح معتبراً ان انشاء المركز يأتي مجاراة لنمو الشركة في المنطقة وقال: "لقد تعاقدت الشركة مع عدة زبائن جدد وتتوقع ان تحقق نمواً متزايداً في العام المقبل.



إطلاق المرحلة الخامسة من مجمع دبي للاستثمار

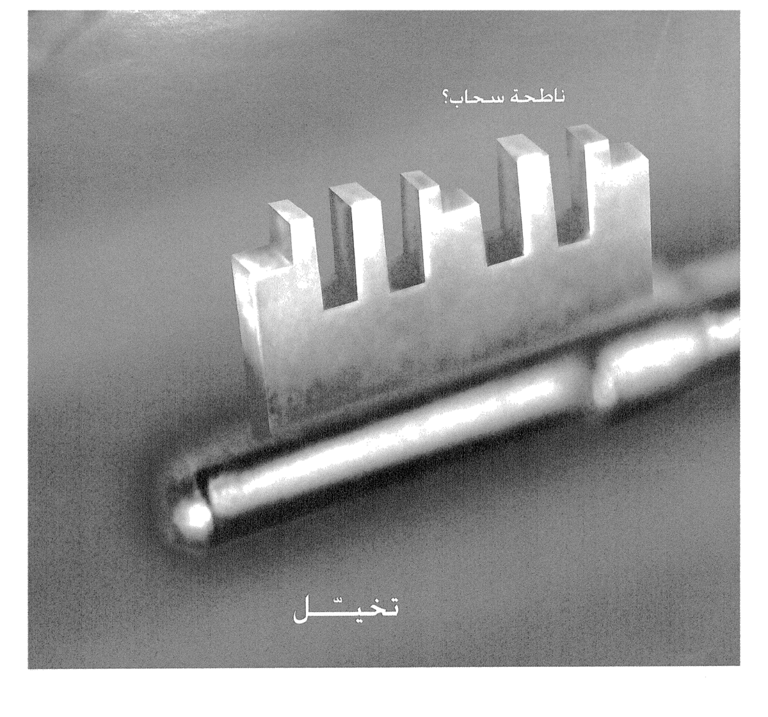


خالد بن كلبان

أطلقت شركة تطوير مجمع دبي للاستثمار، التابعة لمجموعة دبي للاستثمار، خطة توسعة المرحلة الخامسة من المجمع التي ستنقسم الى خمس مناطق فرعية تقدر مساحتها بنحو 3,7 ملايين متر مربع تتضمن صناعات خفيفة وعالية التقنية إلى جانب مساكن العمال، ويصل حجم الاستثمارات فيها إلى نحو 120 مليون درهم. ومن المتوقع أن تنتهي الأعمال فيها خلال شهر شباط / فبراير 2006.

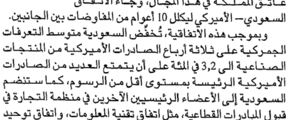
كبير المسؤولين التنفيذيين في الشركة **خالد بن كلبان** أوضح أن إطلاق المرحلة الخامسة يأتي في ظل النمو الكبير الذي يشهده قطاع الأعمال في دبي، وتوجه المؤسسات الصناعية نحو توسيع نطاق عملياتها. وسيلبي هذا المشروع الطلب المتنامي من مختلف القطاعات الصناعية كما سيوفر البنى التحتية والخدمات وفقاً لأعلى معايير الجودة. وأضاف أن المجمع يتمتع بالعديد من المزايا الستراتيجية كالموقع الجغرافي والقرب من المنافذ البحرية والجوية.

ويعتبر مجمع دبي للاستثمار منطقة الأعمال الوحيدة في الشرق الأوسط التي تم إطلاقها من قبل القطاع الخاص، ويوفر خدمات نوعية للشركات المتخصصة في المجال الصناعي والسكني والتعليمي ومؤسسات البحث والتطوير ومراكز التوزيع والخدمات اللوجيستية.


ناطحة سحاب؟
تخيّل

توقيع الاتفاقية التجارية بين السعودية والولايات المتحدة


د. هاشم عبد الله يماني



باتت السعودية على قاب قوسين من اكتساب عضوية منظمة التجارة العالمية، مع توقيعها اتفاقاً ثنائياً مع الولايات المتحدة الأميركية تحددت بموجبه كافة الالتزامات التعاقدية الملقاة على عاتق المملكة في هذا المجال، وجاء الاتفاق السعودي- الأميركي ليكلل 10 أعوام من المفاوضات بين الجانبين.

وبموجب هذه الاتفاقية، تُخفّض السعودية متوسط التعرفات الجمركية على ثلاثة أرباع الصادرات الأميركية من المنتجات الصناعية الى 3,2 في المئة على أن يتمتع العديد من الصادرات الأميركية الرئيسة بمستوى أقل من الرسوم، كما ستنضم السعودية إلى الأعضاء الرئيسيين الآخرين في منظمة التجارة في قبول المبادرات القطاعية، مثل اتفاق تقنية المعلومات، واتفاق توحيد تعرفات المنتجات الكيميائية، واتفاق المستحضرات الصيدلانية، وتعفى الطائرات وقطع الغيار من الرسوم الجمركية كافة.

وتتقيد السعودية أيضاً باتفاق "الحواجز الفنية للتجارة" الذي يدعو إلى تجنب وضع عراقيل غير ضرورية أمام التجارة وإزالة متطلبات الموافقة المسبقة على المنتجات وتطبيق آلية رقابة سوقية (عيّنات عشوائية) لا تميز بين المنتجات المحلية والمستوردة.

وفي ما خص المنتجات الزراعية، تقوم المملكة بتخفيض متوسط التعرفات الجمركية لأكثر من 90 في المئة من التعرفات الجمركية الزراعية الى 15 في المئة أو أدنى بحيث يطاول التخفيض مجموعة كبيرة من المنتجات الزراعية التي تهم الولايات المتحدة.

كما تلتزم السعودية الامتناع عن دعم صادراتها الزراعية وإلغاء حظر استيراد لحوم الأبقار المعالجة بالهورمونات، والتوصل الى حل يرضي الطرفين في شأن الحواجز المطبقة على الصادرات الأميركية من اللحوم والدجاج وإزالة الحظر المفروض على الطيور الحيّة. كذلك تلتزم إلغاء شروط فترة الصلاحية "غير المعقولة" المطبقة على المنتجات الزراعية المجهزة والاكتفاء بقبول فترة الصلاحية التي يحددها المنتج وفق المعايير الدولية.

على صعيد قطاع الخدمات، ومع التقدير الأميركي لنهج الاصلاح الاقتصادي السعودي، تتصف التزامات المملكة في مجالات الخدمات بالشمولية عاكسة الاصرار على تنويع اقتصادها وفتح سوقها أمام مزودي الخدمات الأجانب. وتشكل هذه الالتزامات جزءاً من ستراتيجية السعودية لتحقيق النمو الاقتصادي عبر التجارة والاستثمار. ومع انضمام السعودية إلى منظمة التجارة العالمية، سيتم رفع نسبة تملك المصارف الأجنبية في المصارف المشتركة من 40 في المئة الى 60 في المئة. وسيتم السماح أيضاً للمصارف الأميركية والأجنبية افتتاح فروع مباشرة في السعودية.

وعلى الرغم من أن المملكة طورت نظاماً تأمينياً تعاونياً وسمحت في الوقت نفسه لعدد من شركات التأمين التقليدية بمزاولة النشاط التأميني بموجب تصريح تجاري، إلا أنه، بعد الانخراط بالمنظمة العالمية، ستصدر مؤسسة النقد السعودية تصاريح تشغيل لشركات التأمين الأجنبية؛ أما مزوّدو خدمات التأمين العاملون حالياً في السعودية فسيسمح لهم بالاستمرار في مزاولة نشاطهم حتى نيسان/ أبريل 2008، حيث سيتعين عليهم التحول إلى فرع لشركة تأمين أجنبية أو إلى شركة تأمين تعاوني سعودية.

وفي مجالي الاتصالات وخدمات الطاقة، التزمت السعودية فتح سوق الاتصالات من دون قيود والسماح للشركات الأجنبية تدريجياً بإقامة تواجد تجاري لها في السعودية عبر تملك حصة سهمية تصل إلى 70 في المئة بحلول نهاية العام 2008. كما قدمت مجموعة كبيرة من الالتزامات الإيجابية التي تفتح المجال واسعاً أمام الشركات الأميركية والأجنبية للتنافس بالمساواة مع الشركات المحلية على مشاريع الخدمات المرتبطة بأعمال التنقيب عن النفط وتطوير الحقول وأنابيب نقل المحروقات والإدارة والاستشارات والصيانة.

صندوق الاوبك للتنمية يمنح قروضاً لست دول نامية

وقّع صندوق الاوبك للتنمية اتفاقيات قروض بنحو 52,5 مليون دولار لست دول نامية بهدف تمويل مشاريع عدة انمائية فيها.

وقال رئيس مجلس المحافظين في الصندوق **جمال ناصر لوتاه** "إن هذه القروض ستلعب دوراً في تمويل عدد من المشاريع الانمائية والخدماتية مثل الطاقة والنقل والصحة والمياه والتعليم حيث أبرمت اتفاقيات القروض مع فيتنام (8 ملايين دولار، لمشروع في قطاع النقل) وانغولا (10 ملايين دولار لمشروع في قطاع الصحة) وجيبوتي (5 ملايين دولار في قطاع الطاقة) وبنغلادش (15 مليون دولار)، ومالي (10 ملايين في قطاع النقل) وتشاد (4,5 ملايين دولار لمشروع في قطاع التعليم)".

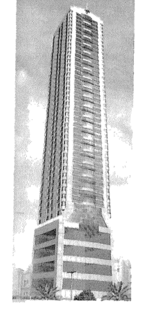
"بنيان الدولية للاستثمار": هوية جديدة وبناء أطول برج فندقي

كشفت مجموعة "بنيان الدولية للاستثمار"، "شركة دار الدولية" سابقاً، عن هويتها الجديدة بالتزامن مع إعلانها عن خططها لإنشاء أطول برج فندقي في العالم في دبي.

وتسعى المجموعة من خلال هويتها الجديدة إلى تمكين المجموعة من تأسيس قاعدة قوية للنمو والتوسع على المستويين المحلي والإقليمي في منطقة الشرق الأوسط

المدير العام لمجموعة بنيان الدولية للاستثمار طارق رمضان قال: "يشكّل إعلاننا عن هويتنا المؤسسية الجديدة لحظةً تاريخية نعلن فيها أيضاً عن اقتراب موعد إطلاق أحد أهم مشاريعنا العقارية في دبي".

وتبلغ القيمة الاستثمارية لهذا المشروع نحو 4,4 مليار درهم على أن يكون أطول برج فندقي في العالم وثاني أطول برج في العالم، وسيشتمل على عدة فنادق موزعة على 150 طابقاً.



إدراج "غلوبل" الكويتية في بورصة دبي

أعلنت شركة بيت الاستثمار العالمي "غلوبل" عن إدراج أسهمها في سوق دبي المالية. وتأتي هذه الخطوة في إطار استراتيجية الشركة التوسعية في الخليج والمنطقة العربية، وبعد النجاح الكبير الذي لقيه إدراج أسهمها في سوق الكويت للأوراق المالية في أيار/ مايو 2003 وفي بورصة البحرين في تشرين الأول/ أكتوبر 2004.

وقفز سعر سهم "غلوبل" منذ اليوم الأول لتداوله في سوق دبي المالية من 27,50 درهماً عند الافتتاح إلى 31,60 درهماً، وذلك عن طريق تداول نحو 1,3 مليون سهم بقيمة 39 مليون درهم.

وتقوم "غلوبل" بطرح أدوات استثمارية مبتكرة مثل صناديق التحوط وصندوق غلوبل المأمون الذي ساهم في خلق سوق محلية تنافسية وإحداث تغيير جذري في الأدوات الاستثمارية المقدمة للعميل. كما كان لها دور مهم في إعادة إحياء سوق السندات في الكويت من خلال طرح أول صندوق للسندات وإدارة العدد الأكبر من الإصدارات الأولية المحلية. كما أسست "غلوبل" شركة دبي الأولى للتطوير العقاري العام الماضي لتطوير مشاريع عقارية في دبي.

وعلى صعيد تطوير سوق رأس المال، قامت "غلوبل" بطرح مؤشرات لأسواق الأسهم في كل من الكويت وقطر والبحرين، ومؤشرين للشركات الخليجية الكبرى إضافة إلى إجراء بحوث وتحاليل عن الشركات المدرجة والقطاعات الاقتصادية في جميع دول مجلس التعاون الخليجي.

ويتجاوز مجموع الأصول التي تديرها "غلوبل" 5 مليارات دولار. وإلى جانب تواجدها في الكويت، فالشركة موجودة في كل من البحرين ودبي ومسقط وعمّان، وهي في مرحلة متقدمة من إجراءات افتتاح فرع لها في الأردن.

"دانة غاز" في بورصة الإمارات

أعلنت شركة "دانة غاز" عن طرح نسبة 34,33 في المئة من أسهمها والبالغة قيمتها 2,06 مليار درهم (ما يعادل 561 مليون دولار) للاكتتاب العام في بورصة الإمارات، وذلك في أول اكتتاب من نوعه لشركة غاز طبيعي في المنطقة. وسيتم طرح الأسهم بقيمة درهم واحد لكل سهم ونسبة 1 في المئة رسوم اكتتاب.

وكشفت الشركة عن تعيين مصرف HSBC مستشاراً مالياً ومديراً للإصدار واختيار 10 بنوك أخرى لتسلم طلبات الاكتتاب في الإمارات. وتعتبر هذه العملية فرصة استثمارية إقليمية كبرى في قطاع الطاقة الذي يشهد نمواً متسارعاً، من شأنها أن تحقق للمستثمرين عائداً مستقراً على المدى الطويل.

يذكر أن الشركة تأسست مؤخراً في الشارقة برأس مال 6 مليارات درهم، أي نحو 1,6 مليار دولار. وتعد "دانة غاز" أول شركة غاز طبيعي مملوكة من القطاع الخاص في منطقة الخليج، ويشمل نشاطها تجهيز ونقل ومعالجة وتسويق الغاز الطبيعي.

دليل تجاري شامل عن البحرين

أطلق مجلس التنمية الاقتصادية في البحرين، الدليل التجاري، الذي حمل عنوان "السوق البحرينية الناشئة 2005"، وهو مرجع أساسي للأعمال والمؤسسات التجارية والمستثمرين في مملكة البحرين.

رعى حفل إطلاق الدليل رئيس الوزراء **الشيخ خليفة بن سلمان آل خليفة**، وتحدث خلاله وزير المالية **الشيخ أحمد بن محمد آل خليفة** والرئيس التنفيذي لمجلس التنمية الاقتصادية **الشيخ محمد بن عيسى آل خليفة**.

ويعتبر هذا الدليل، الذي نشرته مجموعة اكسفورد التجارية بالتعاون مع مجلس التنمية الاقتصادية أول طبعة من الإصدار الخاص بالبحرين، وهو يتضمن تحليلاً سياسياً واقتصادياً شاملاً ودقيقاً لمملكة البحرين، كما يستعرض اتجاهات التنمية في كافة القطاعات الاقتصادية الرئيسية في المملكة ومن بينها قطاعات المصارف وأسواق رأس المال والتأمين والاتصالات السلكية واللاسلكية وتقنية المعلومات، إضافة إلى الطاقة والعقارات والإنشاءات والسياحة والمواصلات والصحة والتعليم والصناعة، كما يتضمن قسماً حول الشؤون القانونية يتناول التشريعات الرقابية التي تنظم الاستثمار الأجنبي في البحرين.

وتعتبر البحرين الدولة الحادية عشرة في منطقة الشرق الأوسط والخامسة في منطقة الخليج التي تغطيها إصدارات مجموعة اكسفورد التجارية للأسواق الناشئة.

وفي الدليل أيضاً أهم الإنجازات التي حققتها البحرين خلال العام 2004 والعديد من المشاريع التي يجري تنفيذها في مختلف المجالات سواء بمبادرات من القطاع العام أو الخاص، إضافة إلى مقابلات مع كبار المسؤولين في الدولة.

البحرين: دراسة شاملة لقطاع رأس المال

بدأ فريق من خبراء البنك الدولي إعداد دراسة شاملة حول سبل تطوير سوق البحرين للأوراق المالية، وتفعيل دور وعمل السوق في عملية التنمية. وتأتي هذه المهمة التي بدأت خلال أيلول/ سبتمبر الماضي بناء على تكليف من مؤسسة نقد البحرين، وسوق البحرين للأوراق المالية.

وقال **رشيد المعراج** محافظ مؤسسة نقد البحرين رئيس مجلس إدارة سوق البحرين للأوراق المالية بأن هذه الدراسة تأتي في إطار استكمال الخطة الاستراتيجية التي وضعتها المؤسسة في العام 2003 بغرض تطوير القطاع المالي في مملكة البحرين وزيادة قدرته التنافسية، خصوصاً في ظل التطور والتميز اللذين استطاعت البحرين تحقيقهما في القطاع المصرفي ما جعلها مركزاً مالياً رائداً في المنطقة. وأوضح المحافظ بأنه تم تشكيل لجنة تضم أعضاء من مؤسسة نقد البحرين وسوق البحرين للأوراق المالية وممثلين من القطاع الخاص لمتابعة عملية تنفيذ مشروع الدراسة.

ـرى أبعـد... نبحـر أعمـق*

الأفكار

البحث*

لتكامل

= الاستثمارات

حث . يرتكز أسلوبنا المتميز في رصد الأفكار المبدعة على أبحاثنا المعمقة. نراقب أداء وتطور الفكرة مع العملاء ونقارنهما بأداء وتطور أفكار منافسة.
تعين بخبراء ومحترفين لتقييم استثماراتنا المحتملة. بعضهم قال أننا نطرح الكثير من الأسئلة. لكن البحث والسؤال جزء من فلسفة الاستثمار لدينا
بحاثنا تمدنا بالثقة لنعدكم بتحقيق أفضل العائدات على استثماراتكم.

تحدي حافزنا والتكامل قوتنا والتعاون طاقتنا لنجسد أفكارنا ونحقق الانجازات.



أبراج الإمارات، شارع الشيخ زايد، ص.ب: ١٧٠٠٠، دبي، إ.ع.م.، هاتف: ٢١٠٠ ٣٩٠ (٩٧١٤+)، فاكس: ٣٨١٨ ٣٩٠ (٩٧١٤+)، البريد الإلكتروني: info@istithmar.ae, www.istithmar.ae

القمة العالمية: استجابة محدودة

د. شفيق المصري

كان الأمين العام للأمم المتحدة، الذي رفع تقريره حول "مزيد من الحرية..." إلى كافة أعضاء الأمم المتحدة، كثير التفاؤل في استجابة معظم الدول على معظم بنوده. وكان هذا التقرير شاملاً للإشكالات بل المشكلات التي يتعرض لها المجتمع الدولي حالياً، كما كان شاملاً في اقتراح الحلول التي رآها مناسبة لمعالجة هذه المشكلات وإن لم يكن لحلّها بشكل كامل. وجاءت اقتراحات الأمين العام لإصلاح الأمم المتحدة وتحديثها في سياق مواكبة متطلبات القرن الحادي والعشرين.

إلاّ أن ما تعرّض له هذا التقرير وملحقاته من الانتقاد والهجوم والتعديل والتبديل أجهض الفواصل الرئيسية لهذا التقرير ومزّق تماسكه الموضوعي وشوّه فلسفته العامة.

واضطر الأمين العام، حيال هذه الانتكاسة، أن يرى النصف المليئة من الكأس وأن يعترف أنه لم يكن بالإمكان أكثر مما كان، ومن ثم دعا الأمين العام الدول كافة إلى احترام هذه الوثيقة النهائية للقمة وإلى العمل على تفعيلها.

أما الذين تابعوا وقائع هذه القمة العالمية التي كانت الأولى في ضخامة حضورها ومصيرية مواضيعها فقد أكّدوا على فشلها بقدر ما كان يُنتظر منها على الصعيد السياسي والاقتصادي والاجتماعي معاً.

وإذا كان معظم هؤلاء المراقبين مقتنعين بفشل القمة الدولية في إصلاح الأمم المتحدة، فإن هذه المنظمة الدولية لم تستطع وقد لا تستطيع في المستقبل القريب من إصلاح نفسها. إلاّ أن فريقاً آخر من المراقبين يؤكد على أن مسألة الإصلاح لا يمكن أن تأتي دفعة واحدة وان تتناول حجماً كبيراً من المؤسسات والوظائف. فالأمم المتحدة تعكس توافقاً في الرأي وتجانساً في الموقف إذا نجحت فعلاً في بدايات الإصلاح. فالسؤال إذاً يتعلق بمدى وتوق هذا التجانس وكيفية تثميره أكثر من البنود الإصلاحية المراد اعتمادها.

نجاح ولكن... ■

ولا بدّ، في هذا الإطار، من بعض الإستدراكات:

-إن صمود المنظمة الدولية لغاية الآن، أي بعد مرور ستين سنة على تشكّيلها، يُعتبر نجاحاً في هذا المناخ الدولي الذي يشهد يومياً الكثير من التشنج والتجاذب وأحياناً التخاصم الحادّ بين الدول.

– إن الحديث عن فشل الأمم المتحدة قد يقتصر فقط على الشأن السياسي العام. ولكن أسرة الأمم المتحدة – أي المنظمة الأم، مع كافة الوكالات المتخصصة واللجان والصناديق... الخ، أظهرت نجاحاً ملموساً في مسائل كثيرة غير سياسية.

– إن القمة العالمية التي عقدت في أيلول/سبتمبر 2005 انطلقت، في معظم نشاطاتها من ستراتيجية عُرضت على الأمم المتحدة وحظيت بموافقتها وذلك من أجل مواجهة القرن الواحد والعشرين. وبذلك أتى تقرير الأمين العام، في معظم بنوده، تذكيراً لما سبق وأعلنت عنه الأمانة العامة منذ العام 2000، وهي لا تزال تطالب الدول الأعضاء في المنظمة باحترام هذه البنود والإيفاء بالتزاماتها.

– إن إصلاح الأمم المتحدة ورد في سياق متغيرات عالمية حددها الأمين العام بالتحرر من الحاجة والتحرر من الخوف، وما يلازم هذا التحرّر المزدوج من إجابات ومقترحات وحيثيات تفصيلية. واعتبر الأمين العام أن التقرير الذي رفعه إلى هذه القمة يمثّل استحضاراً للحظة 1945 عندما أنشأت المنظمة الدولية ذاتها. ولذلك يؤكد التقرير، في فلسفته، كافة المبادىء والأهداف التي لحظها ميثاق الأمم المتحدة ذاته.

– إن فلسفة الميثاق ذاته تتعارض، بدرجات مختلفة ومتفاوتة، مع مواقف ومصالح بعض الدول. ولذلك تسعى هذه الدول إلى تطبيق ما هو متجانس مع مصالحها، كما تسعى إلى تأليب دول أخرى إلى الموافقة على هذه المصالح وتمريرها. وهذا ما حصل فعلاً في القمة العالمية الأخيرة، حيث استطاعت الإدارة الأميركية أن تحشد عدداً كبيراً من دول الشمال للوقوف إلى جانبها، وربما كان للسفير الأميركي في المنظمة الدولية دور ملحوظ في هذا الاتجاه.

تقصير دول الجنوب ■

وليس خافياً على أحد أن الأسباب التي أدّت إلى هذه الاستجابة المحدودة وربما إلى الفشل النسبي في إصلاح الأمم المتحدة كثيرة ومتنوعة؛ وهي تتعلق بالنظام العالمي السياسي من جهة وبمصالح الدول من جهة ثانية وبتقصير دول الجنوب من جهة ثالثة.

أ – فالعلاقات الدولية تندرج عادة في إطار نظامين عالميين: النظام العالمي القانوني وهوالذي يستند إلى القانون الدولي في أحكامه وقواعده وآلياته – ومنها الأمم المتحدة، والنظام العالمي السياسي (الاقتصادي والعسكري ضمناً) الذي يعكس مراكز القوى وصنع القرار وتوجيه كافة عناصر قوته ومردوده.

وهذه المعادلة كانت ولا تزال موجودة في ثقلها المعروف منذ التسعينات حيث ازدادت الهوة اتساعاً بين دول الشمال الغنية الموحّدة الصف والهدف تحت قيادة أحادية الطرف متمثلة بالولايات المتحدة وبين دول الجنوب الفقيرة بشكل عام، ولكنها مبعثرة الصف ومتعددة الهدف.

وشهدت القمة العالمية التي حضرها، خلال شهر أيلول/ سبتمبر 2005 في مقر الأمم المتحدة، أكثر من 170 دولة تكراراً لهذا المشهد الدولي ذاته. ان الولايات المتحدة استطاعت أولاً أن تدخل عشرات وربما مئات التعديلات على معظم بنود التقرير الذي قدّمه الأمين العام للإصلاحات، ومن ثم استطاعت أن توجّه البيان النهائي لهذه القمة في الاتجاه الذي يتلاءم مع مصلحتها. أما دول الجنوب فقد غلب عليها، في هذه القمة، الإرباك في المواقف والخجل في الردود، والتردد في الاقتراح.

وبذلك كان من المنتظر أن تسيطر مواقف الإدارة الأميركية على أجواء القمة العالمية وأن يصدر بيانها النهائي خلواً من أية معالجات جريئة وحاسمة في صدد البنود التي أوردها الأمين العام لجهة التحرر من الحاجة والتحرر من الخوف في آن معاً.

ولعل مسؤولية دول الجنوب في هذا السياق لن يبرّرها تماسك الشمال ونفاذ قراراته. كان من المنتظر أن تثير دول الجنوب كافة حاجاتها وهواجسها واقتراحاتها المستقبلية إما على هامش تقرير الأمين العام ومقترحاته، وإما بمناسبة مناقشة هذا التقرير بتأن ودراسة واستشراف.

عضوية مجلس الأمن؟! ■

وعلى الرغم من هذا الجو الذي عكس تسلّط دول الشمال بقيادة الولايات المتحدة على كافة مناحي هذه القمة، وإصرارها على الشأن الأمني الدولي فيها، فإن الوثيقة النهائية شهدت بعض مظاهر الاستجابة المحدودة للمقترحات التي قدمها الأمين العام في تقريره، ولعل من مظاهر هذه الاستجابة المحدودة:

– إن الدول الأعضاء في المنظمة الدولية أكدت على ضرورة اعتماد المنظمة الدولية كآلية وحيدة لتطبيق القانون الدولي وتفعيل ميثاق الأمم المتحدة ولاسيما لجهة الانتظام الدولي العام. وهذا التأكيد ضروري لدفع صمود الأمم المتحدة بعد مرور ستين سنة على إنشائها.

والواقع أن مثل هذا الصمود ضروري جداً في سياق علاقات تتحكم بها عناصر القوة السياسة والاقتصادية والعسكرية.

– إن الدول الأعضاء في القمة العالمية أكدت، من جديد، على معظم البنود التي سبق لها أن أقرتها في ستراتيجية الألفية منذ خمس سنوات على الرغم من تعثرها المبدئي سواء في التمويل أو في التدويل (كمعالجة الأمراض المستعصية أو خفض نسبة الفقر أو الحفاظ على البيئة). هذه الستراتيجية التي كان لها مجال قبول منذ خمس سنوات لا تزال قائمة كخطة دولية لمواجهة متطلبات القرن الواحد والعشرين، على أن تتواصل الجهود إلى استكمال مراحلها التنفيذية اللاحقة لأن إقرارها ثابت ولم يتغير.

– والدول التي شاركت في القمة وافقت أيضاً على مقترحات أخرى للأمين العام من ناحية مبدئية إلا أنها اضطرت إلى تأجيل التفاصيل المتعلقة بها حتى العام 2006 وذلك حسماً للخلافات التي كان يمكن أن تُفجّر القمة من الداخل وتلغي هذه البنود أصلاً. لذلك اعتبر التأجيل مناسباً لاعتمادها في المبدأ على الأقل، ومن هذه البنود ما كان متعلقاً بتوسيع مجلس الأمن وتشكيل لجنة لترسيخ السلام وبنائه وتعزيز صلاحيات بعض الهيئات الأخرى في المنظمة الدولية.

– ويبقى المهم، في هذه الاستجابة المحدودة، أن الدول وافقت تكراراً على ضرورة تعزيز الصلاحيات الأمنية لمجلس الأمن الدولي بحق الدول المخالفة وضبط الانتظام الأمني الدولي. مع أنها (أي القمة) قررت إرجاء النقاش في مسألة توسيع العضوية في مجلس الأمن إلى العام 2006.

الفقر والإرهاب ■

أما بالنسبة للمسألتين المحوريتين اللتين تشغلان العالم اليوم فلم تستطع القمة العالمية معالجتهما بما تستلزمان من عناية وجدية. هاتان المسألتان تتناولان الفقر من جهة والإرهاب الدولي من جهة أخرى.

أ– فبالنسبة للفقر سبق للمنظمة الدولية، منذ سنوات عدة، أن وافقت على ستراتيجية خفض هذا الفقر إلى خمسين في المئة مع العام 2015. واعتمدت، من أجل ذلك، عدة سياسات حوارية وإنمائية وتمويلية شاملة تتناول الإعفاء من الديون وتخصيص نسبة 0,7 من الناتج القومي لدول الشمال وتثمير الحوار بين الشمال والجنوب ... إلخ. إلا أن السنوات الخمس التي انقضت لغاية الساعة لم تعكس أي تقدم في هذا الإطار. ولا يزال أكثر من 1,3 مليار من السكان يعانون الفقر المدقع. والمعروف أن هذا الوضع العالمي المأساوي ينعكس خللاً فاضحاً في الانتظام العالمي المفروض ويهدد السلام والأمن الدوليين بشكل متواصل.

وعلى الرغم من ذلك فإن القمة العالمية لم تسع إلى تفعيل هذا الوضع ولم تقدم أي جديد في شأنه.

ب – أما بالنسبة للإرهاب الدولي، فقد كان النقطة المحورية من اهتمام الإدارة الأميركية تحديداً واهتمام دول الشمال بشكل عام، واستطاعت الولايات المتحدة أن تعتمد صيغة ملائمة لها في هذا الإطار.

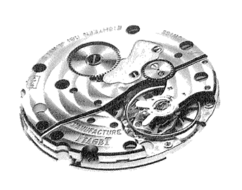
فقد قررت القمة العالمية تأجيل البت بتعريف دولي مناسب للإرهاب إلى السنة المقبلة، ولكنها أكدت على وجوب الحرب على الإرهاب بكافة أشكاله ومظاهره وبصرف النظر عن بواعثه وأدواته. وكان التشديد أيضاً على الدول كافة في هذا السياق كما كان التشديد أيضاً على عدم تمكين الإرهابيين من الحصول على أسلحة متطورة.

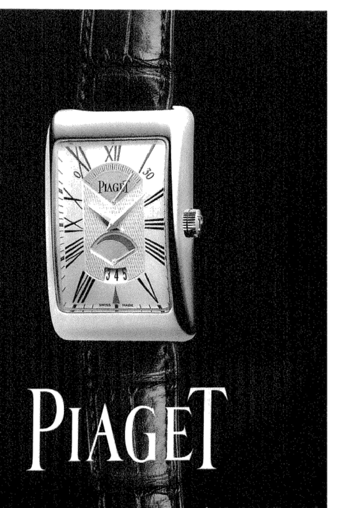
والمأخذ الكبير على هذا البند كان: في عدم تعريف الإرهاب كما هو مطلوب، وفي عدم الإشارة إلى إرهاب الدولة كما يلحظ ذلك القانون الدولي، وفي عدم التمييز بين هذين الإرهابين – أي إرهاب الأفراد وإرهاب الدولة اللذين يدينهما القانون الدولي وبين المقاومتين المشروعتين من أجل تقرير المصير ومقاومة المحتل.

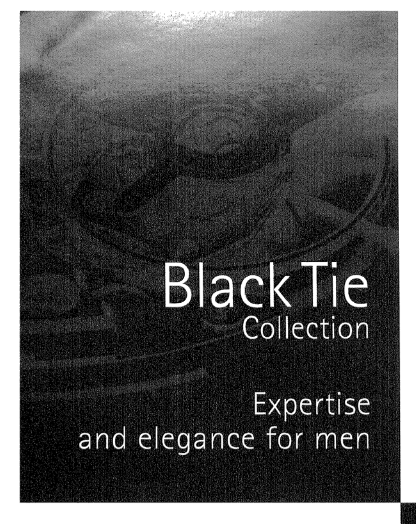
الهيمنة الأميركية ■

ولا بد من الإشارة هنا على أن مسألة إصلاح الأمم المتحدة تتوقف على متغيرات في النظام العالمي السياسي قبل الحديث عن النظام العالمي القانوني. فإذا كان هذا النظام السياسي (الاقتصادي والعسكري ضمناً) يندرج بشكل طاغ تحت لواء الولايات المتحدة من دون أي منافس ولا معارض، وإذا كانت موازنة الأمم المتحدة تخضع بنسبة 25 في المئة لإرادة الولايات المتحدة، وإذا كانت دول الشمال راضية بل مسلمة بالقيادة الأميركية من دون أي اعتراض ولا تحفّظ معلن ... إذا كانت أوضاع النظام العالمي السياسي على ما هي عليه فلا ينتظر أن يصار إلى أي اعتراض على هذه القيادة داخل الأمم المتحدة.

ولعل الأدهى من ذلك أن دول الجنوب التي تشكل الأكثرية الساحقة في الجمعية العامة للأمم المتحدة تفتقد وحدة الصف والموقف الذي يستطيع في المبدأ أن يحدث تعديلاً بل تغيير على المستوى الدولي. ■




PIAGET



Black Tie
Collection

Expertise and elegance for men





Drawing on a rich, eventful history of watchmaking that started in 1874, Piaget is creating a very exclusive club for its most beautiful men's watches. Each of these gorgeous timepieces, most of which have been revived in contemporary collections, expresses the exclusive, highly personal Piaget style in its own unique way. To stand for membership in this exclusive club, prospective candidates must present unimpeachable credentials: handsome design, gold, platinum, Piaget manufactured movements and complications. In a word, all of the characteristics that epitomize Piaget luxury watchmaking. From the extra-thin Altiplano to the Emperador Tourbillon, each club member could qualify as the star of a dress code for rare watch connoisseurs.

The beating heart of Piaget is its luxury watchmaking workshops. Crafted to very high technical specifications, a movement manufactured by Piaget is a thing of beauty, fascination and pride. World-famous as the specialist of extra-thin movements, Piaget harnesses its exclusive expertise to do justice to its signature creativity.

200 مليار دولار حجم المشاريع المطروحة

من سيموّل طفرة العقار وكيف؟

دبي - مايا ريدان

يقدر حجم الطلب على التمويل العقاري في أسواق الخليج حالياً بنحو 200 مليار دولار، وهو ما يعادل تقريباً إجمالي حجم الودائع في المصارف الخليجية. ومع استمرار موجة المشاريع العقارية والسياحية العملاقة في المنطقة، بدأ الاهتمام بتطوير صيغ تمويلية مبتكرة، وذلك تداركاً للنقص المحتمل في التمويل المتوافر وفقاً للصيغ التقليدية، والتي تتمثل في القروض المصرفية وعوائد البيع المسبق، إضافة إلى اشراك مستثمرين في تنفيذ المشاريع.

فالقطاع المصرفي لا يمكن أن يوفر أكثر من 70 مليار دولار من أصل الـ 200 مليار دولار المطلوبة، في حين البيع المسبق بدأ يتراجع في ظل المنافسة الشديدة وتشابه المشاريع، والقيود النسبية المفروضة على تملّك الأجانب.

ومع أن بعض قادة القطاع لا يرون أن هناك أزمة محتملة في التمويل، فقد بدأوا فعلاً تطوير صيغ تمويلية متنوعة، لعل أبرزها إصدارات الأسهم، واصدارات أدوات الدين سواء التقليدية أو الإسلامية في الأسواق المحلية والدولية، وكذلك تأسيس صناديق الاستثمار وصناديق الميزانين وغيرها...

"الاقتصاد والأعمال" استطلعت آراء قادة القطاع حول احتمال نشوء أزمة تمويل عقاري وحول الصيغ المحتملة لتوفير الأموال اللازمة للمشاريع المطروحة وتلك التي ستطرح، وخرجت بما يلي:

الشيراوي: التوجه للأسواق الدولية

"تضخ المصارف الخليجية نحو 70 مليار دولار كحد أقصى في القطاع العقاري، أي يبقى هناك نقص بحدود 130 مليار دولار، من يغطيه؟". ينطلق المدير التنفيذي لشركة تمويل **عادل الشيراوي** من هذا السؤال ليشير الى أن الوقت بات ملائماً جداً للتوجه نحو الأسواق العالمية خاصة الأوروبية والأميركية.

عادل الشيراوي

ويضيف **الشيراوي** أن النمو الحاصل في القطاع العقاري يتطلب الخروج على الطرق التقليدية في التمويل، بما في ذلك إشراك المستثمرين في تنفيذه. "فنحن بحاجة إلى صيغ أكثر تطوراً مثل التسنيد securitization وغيرها".

وإذ أشار **الشيراوي** إلى أن شركته خطت الخطوة الأولى نحو الأسواق الخارجية من خلال طرح أول صك إسلامي في الولايات المتحدة، لفت في الوقت نفسه إلى أن نجاح هذه الصيغة التمويلية محكوم باعتبارات عدة أولها الاستقرار السياسي والاقتصادي والعائد الجيد والقوانين والتشريعات. وقال: "نعتبر هذه الخطوة تحدياً كبيراً ونأمل أن تكون نقطة انطلاق لجذب الأموال من الخارج".

واعتبر **الشيراوي** أن التحدي الكبير الذي يواجه المؤسسات المالية العربية هو تطوير أدائها واعتماد معايير دولية في طرق عملها، بما يكفل حصولها على تصنيف جيد من وكالات التصنيف العالمية، ويسهل بالتالي دخولها الأسواق المالية الدولية.

ورغم أهمية الانفتاح على الأسواق الخارجية، يقوّم **الشيراوي** إيجاباً "ما تحقق حتى الآن خاصة في الإمارات، حيث ارتفع عدد شركات التمويل هذه السنة من 5 شركات الى 11 شركة، وارتفع حجم أعمالها من 7 الى 12 أو 14 مليار درهم تقريباً، وهذا يعني أن شركات التمويل العقاري أو نظام التمويل العقاري كان في الماضي حلقة الوصل المفقودة بين مطوّر العقار والمستثمر".

لا أزمة في التمويل

ولكن هل تكفي الأدوات المالية المتاحة لتغطية احتياجات المشاريع العملاقة؟

ستبعد **الشيراوي** حدوث أزمة تمويل في المستقبل، لأن المشاريع مدعومة من الحكومات. كما أن زيادة العرض من الوحدات السكنية يسهم في استقرار أسواق بعض الدول مثل الإمارات ودبي بشكل خاص. ويوضح ذلك بالإشارة إلى أنه "ليس هنالك من سياسة مالية أو نقدية على مستوى المنطقة، وإنما ترتبط الأسعار بالولايات المتحدة بشكل عام".

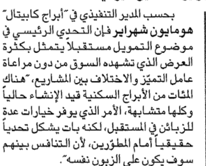
من جهة ثانية، تقوم الشركة بإعداد دراستين شاملتين سنوياً تطرح على أساسهما منتجات تراعي الحاجات المختلفة للمستثمرين والزبائن. وقد طرحت منتجاً جديداً هو الرابع في لائحة منتجات التجزئة لديها، يعرف بـ"اليسر" وهو أول برنامج تمويلي بتقسيط اختياري قابل للتعديل وموافق للشريعة الإسلامية في العالم، ويتوفر البرنامج بثلاثة خيارات: سنة وسنتان وثلاث سنوات، ويتيح للعملاء سداد دفعات شهرية أقل تكلفة في السنوات الأولى وإعادة تقسيم الفارق على السنوات المتبقية من فترة التقسيط.

ويلفت **الشيراوي** في هذا الإطار، الى أن المستهلك أصبح على معرفة أعمق بمفاهيم التمويل العقاري.

وعن الإقبال على أدوات التمويل الإسلامي، يعتبر

الشيراوي أن ذلك يعود للجهد الذي تبذله الشركات الإسلامية بهدف جلب المستثمرين، مشيراً إلى أن نحو 70 في المئة من عملائها من غير المسلمين، "وذلك يعود بالدرجة الأولى إلى الخدمة وسرعة إنجاز المعاملة، ومن ثم إلى المنتجات التي تقدم بشكل ميسّر، إذ بإمكان الزبون الحصول على القرض قبل أن يحصل على العقار".

شهراير: صناديق الميزانين


هومايون شهراير

بحسب المدير التنفيذي في "أبراج كابيتال" هومايون شهراير فإن التحدي الرئيسي في موضوع التمويل مستقبلاً يتمثل بكثرة العرض الذي تشهده السوق من دون مراعاة عامل التميّز والاختلاف بين المشاريع، "هناك المئات من الأبراج السكنية قيد الإنشاء حالياً وكلها متشابهة، الأمر الذي يوفر خيارات عدة للزبائن في المستقبل، لكنه بات يشكل تحدياً حقيقياً أمام المطوّرين، لأن التنافس بينهم سوف يكون على الزبون نفسه".

ويضيف شهراير: "إنّ احتدام المنافسة سوف يفرض على المطورين تنويع الأدوات المالية لديهم وعدم الإكتفاء بالوسائل التقليدية"، لافتاً إلى أن التوجه في المستقبل سوف يكون نحو أدوات جديدة، مثل صناديق الميزانين Mezanine Funds، التي يتم اعتمادها لتغطية الفجوة التمويلية بين الأموال المتوافرة للمشروع، سواء كانت أموالاً خاصة أو قروضاً مصرفية أو إيرادات البيع المسبق وغيرها، وبين التكلفة اللازمة. معتبراً أن هذه الصناديق تقوم بدور مشابه لطابق "الميزانين" في المباني الذي يتوسط الأرض والطوابق الأخرى، فهو نوع من التمويل "ما بين" الدين والأسهم".

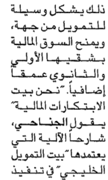
ويرى شهراير أن صناديق الميزانين سوف تعتمد في المنطقة مع اشتداد المنافسة خلال الفترة المقبلة، موضحاً: "يلجأ المطوّرون إلى عمليات البيع المسبق لأنها الأسهل وتدرّ عوائد مرتفعة، ولكن الأسواق عادة تبدأ بالتطور عندما تشعر أن طرق التمويل التقليدية باتت أكثر صعوبة، وهذا برأيي ما سيحصل في المنطقة".

ويلفت شهراير إلى أن السوق العقارية سوف تبقى ثابتة للسنوات الثلاث أو الأربع المقبلة وبعدها يصعب جداً التنبؤ بما ستؤول إليه الأمور. "فإذا بقي الطلب قوياً كما هو الآن، لن تحصل مشكلة تمويل، أما اذا تراجع الطلب فعندها أعتقد أن الأمر سيصبح مشكلة حقيقية".

أما بالنسبة لما يتعلق بأنشطة أبراج كابيتال، فالشركة على وشك أن تقفل صندوق buy out الثاني لديها بقيمة 500 مليون دولار، وتتطلع لإطلاق صندوقها العقاري الثاني في نهاية السنة أو مطلع العام المقبل.

الجناحي: الإكتتاب العام

بالنسبة لنائب رئيس مجلس إدارة بيت التمويل الخليجي عصام الجناحي، فإن توسع قطاع الإستثمار العقاري يفرض البحث عن وسائل تمويل جديدة، وفي مقدمتها طرح أسهم المشاريع للإكتتاب العام. واعتبر أن ذلك يشكل وسيلة للتمويل من جهة، ويمنح السوق المالية بشقيها الأولي والثانوي عمقاً إضافياً. "نحن بيت الابتكارات المالية" يقول الجناحي، شارحاً الآلية التي يعتمدها "بيت التمويل الخليجي" في تنفيذ المشاريع الكبيرة والتي يعد مرفأ البحرين المالي الأكثر ابتكاراً بينها. فالمشروع الذي يعد الأول من نوعه في منطقة الشرق الأوسط هو عبارة عن مدينة متكاملة تبلغ تكلفتها 1,3 مليار دولار.


عصام الجناحي

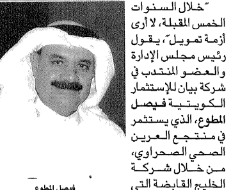


وبحسب الجناحي يشكّل "بيت التمويل الخليجي" عند تنفيذ المشاريع شركة قابضة يدخل فيها مستثمرون يقومون بتنفيذ البنية التحتية ومن ثم يبيعونها إلى مطوّر رئيسي يقوم بدوره بإدخال مطوّرين آخرين؛ "وبذلك بدل أن يتم إسناد المشروع إلى مطوّر واحد يتوزع على أكبر شريحة ممكنة من المطوّرين يستفيدون من المشروع عن طريق اكتتابات خاصة أو عبر اكتتاب عام".

أما من ناحية التمويل المباشر، يضيف الجناحي فإن "بيت التمويل الخليجي" هو مؤسسة إسلامية تعتمد الصكوك، مشيراً إلى أن حجم الأموال الإسلامية في نهاية التسعينات كان بين 120 و150 مليار دولار، أما اليوم فقد أصبح بين 400 و500 مليار دولار، أي أن النمو في الحجم السوقي هو بين 16 الى 30 في المئة.

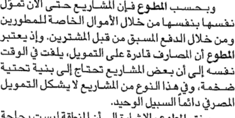
وينسب الجناحي الإقبال الكبير على التمويل الإسلامي، إلى القيمة المضافة التي يتميز بها الصك الإسلامي عن السند العادي، فالأخير هو ورقة مالية يتم شراؤها مقابل عائد مالي سنوي عليها، في حين أن الصك الإسلامي يكون مدعوماً بأصول معروفة القيمة، وبالتالي إذا ما تم التخلف عن الدفع فالمقابل يكون بتملّك حصة تلك الأصول التي تعادل قيمة الصك.

المطوع: لا نحتاج إلى الخارج


فيصل المطوع



"خلال السنوات الخمس المقبلة، لا أرى أزمة تمويل"، يقول رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب في شركة بيان للإستثمار الكويتية فيصل المطوع، الذي يستثمر في منتجع العرين الصحي الصحراوي، من خلال شركة الخليج القابضة التي يمتلكها كل من "بيت التمويل الخليجي" وشركة بيان، ويتم تطوير المشروع في مملكة البحرين بكلفة 750 مليون دولار.



وبحسب المطوع فإن المشاريع حتى الآن تموّل نفسها بنفسها من خلال الأموال الخاصة للمطورين ومن خلال الدفع المسبق من قبل المشترين. وإذ يعتبر المطوع أن المصارف قادرة على التمويل، يلفت في الوقت نفسه إلى أن بعض المشاريع تحتاج إلى بنية تحتية ضخمة، وفي هذا النوع من المشاريع لا يشكل التمويل المصرفي دائماً السبيل الوحيد.

ويختم المطوع بالإشارة إلى أن المنطقة ليست بحاجة الى أموال خارجية، "هناك فائض في الأموال والسيولة والفرص الاستثمارية كافية أيضاً وليس لدينا أي مشكلة في العقلية القادرة على إدارة المشاريع".

الشحوري: الاستعانة بصناديق الاستثمار العالمية

أحمد الشحوري

بالنسبة للمدير التنفيذي في قسم التخطيط والتنمية في شركة الشرق أحمد الشحوري، فإن المرحلة المقبلة قد تتطلّب تمويلاً من صناديق استثمارية عالمية.

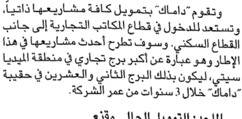
"ما زالت المنطقة تستفيد من التدفقات المالية التي تحولت إليها بعد أحداث الحادي عشر من أيلول/سبتمبر، إضافة إلى إرتفاع أسعار النفط، لكن قيمة الإستثمارات المطلوبة في دبي وحدها حتى العام 2010 تقدر بنحو 50 مليار دولار، الأمر الذي قد يتطلب التوجه نحو صناديق استثمارية عالمية". وإذ يوضح أن هذه الصناديق تعطي نوعاً من الثقة العالمية في البلد، أشار في الوقت نفسه إلى أن الحاجة اليها ليست ضرورية على المدى القريب، إضافة إلى أن دراسة الصناديق العالمية للمخاطر تتطلب وقتاً للتأكد من أن الفورة الحاصلة في المنطقة حقيقية والمخاطر المترتبة عليها مقبولة، "نحن نرى أن العوائد كبيرة جداً وربما رأت تلك الصناديق أن المخاطر مرتفعة أيضاً، لكن أهل المنطقة أكثر دراية بمنطقتهم وثقافتهم واحتياجاتهم".

ويبلغ حجم استثمارات شركة الشرق في دبي نحو 8,5 مليارات درهم (2,3 مليار دولار) أما احتياجاتها للسنوات الثلاث المقبلة فتقدر بنحو 4 مليارات درهم. وسيؤمن 50 في المئة من التمويل المطلوب من خلال القروض المصرفية و50 في المئة من خلال اكتتاب خاص تصدره الشركة خلال شهر لمجموعة مستثمرين خليجيين.

سجواني: نحتاج إلى التخصص

حسين سجواني

يعتبر رئيس مجلس إدارة "داماك" الإماراتية حسين سجواني أن طبيعة المشاريع الموجودة تتطلب ابتكار أدوات مالية جديدة وتحتاج إلى شركات متخصصة في التمويل بدأت بالظهور لكن تواجدها في السوق العقارية بقوة مازال دون المطلوب. وأضاف أن هذا الأمر هو الذي يميّز دبي عن غيرها من الدول، "إذ بدأت تشهد تعدداً في شركاتها التمويلية والسوق مفتوحة لكافة أشكال التمويل من مصارف وشركات خاصة، وسندات وصكوك إسلامية وغيرها".



وتقوم "داماك" بتمويل كافة مشاريعها ذاتياً، وتستعد للدخول في قطاع المكاتب التجارية إلى جانب القطاع السكني. وسوف تطرح أحدث مشاريعها في هذا الإطار وهو عبارة عن أكبر برج تجاري في منطقة الميديا سيتي، ليكون بذلك البرج الثاني والعشرين في حقيبة "داماك" خلال 3 سنوات من عمر الشركة.

الماجد: التمويل الحالي مقنع



عبد الله الماجد

بالنسبة لمدير التسويق في مجموعة تنميات عبد الله الماجد، فإن التمويل المطلوب اليوم هو لذوي الدخل المحدود إذ أصبحت هناك حاجة حقيقية لإصدار آليات جديدة تلبي احتياجات هذه الشريحة من المستثمرين النهائيين.

أما على صعيد تمويل المشاريع، فاعتبر الماجد أن التمويل المعتمد حالياً مقنع جداً والدليل أنه بمجرد طرح المشاريع يصار إلى بيعها فوراً.

وتفاوض "تنميات" حالياً مع شركات ومصارف عدة لتمويل مشروعها "أساطير" في دبي لاند والبالغة كلفته 2 مليار دولار.

اللواتي: سيولة فائضة



وائل بن احمد اللواتي

يعتبر الرئيس التنفيذي بالإنابة لشركة استثمارات الواجهة البحرية العُمانية المثلة للحكومة العُمانية وائل بن أحمد اللواتي أن قلة الفرص الإستثمارية في عُمان في السابق رفع نسبة السيولة في المصارف بشكل كبير، الأمر الذي لا يتطلب ابتكار أدوات تمويلية جديدة على المدى القريب، "لكن قد تصبح هذه الأدوات ضرورة في المستقبل إذا ما تضاعفت المشاريع، عندها يبدأ التفكير بآليات جديدة سواء البيع بالتجزئة أو السندات أو التمويل الإسلامي".

وكانت الحكومة العُمانية قد وقّعت العام الماضي مع شركة ماجد الفطيم للإستثمار الاماراتية مذكرة تفاهم لتنفيذ مشروع الموج البالغة كلفته 800 مليون دولار وتساهم فيه صناديق التقاعد العمانية من خلال شركة صناديق الإستثمار الوطنية. ■

LAUREATO
EVO³ لورياتو



كرونوغراف أوتوماتيكية
حركة الساعة GP 033C0
عقرب يدل على تاريخ اليوم
اللولب والأزرار مثبتة بالبراغي

في ابوظبي، رأس الخيمة، الشارقة والخرطوم ودائماً دبي

"موجة" جديدة من المشاريع العقارية العملاقة

دبي - الاقتصاد والأعمال

يبدو أن ظاهرة الاستثمار في المشاريع العقارية العملاقة مستمرة وربما بوتيرة اسرع. فبعد الموجة الاولى التي تركزت في دبي والسعودية والبحرين وقطر والاردن، تم إطلاق موجة ثانية من المشاريع تميزت بشمولها محطات جديدة مثل الخرطوم وأبو ظبي ورأس الخيمة، ولتبقى دبي والمدن السعودية نقطة الجذب الدائمة لمثل هذه المشاريع.

"شمس أبوظبي" باكورة مشاريع "صروح"



مشروع شمس أبوظبي

بالتزامن مع الإعلان الرسمي عن إطلاقها، كشفت شركة "صروح" العقارية عن أول مشاريعها "شمس أبوظبي" الذي يقع على مساحة 1,32 مليون متر مربع في جزر الريم وتتخطى قيمة استثماراته 25 مليار درهم.

المشروع، الذي يُتوقع إنجازه بالكامل العام 2011، يضم 22 ألف وحدة سكنية تستوعب 100 ألف نسمة، إضافة إلى العديد من المباني التجارية. وستبدأ أولى مراحله مطلع العام المقبل وتشمل إنشاء البنية التحتية وبناء 3000 وحدة سكنية وفق نظام التأجير لمدة 99 عاماً، الذي تم اقراره مؤخراً ويشكل بديلاً مناسباً عن حق التملك بالنسبة للأجانب.

إلى ذلك، فتحت صروح باب الاستثمار في ثلاث مناطق تطويرية في مشروع "شمس أبوظبي"، الأولى هي منطقة البوابة التي تتضمن خمسة أبراج تقع على المدخل الجنوبي للمشروع بالإضافة إلى أربعة أبراج سكنية بارتفاع 60 طابقاً وبرجاً واحداً بارتفاع 75 طابقاً. أما المنطقة الثانية فهي القرية الشمالية، وهي عبارة عن مجموعة من المباني السكنية يتراوح عدد طوابقها بين 6 و35 طابقاً. وتتكون المنطقة الثالثة من عدد من المباني الواقعة ضمن برجين شاهقي الارتفاع يشكلان المنطقة التجارية المركزية للمشروع.

"فالكن سيتي" في دبي بـ 5,5 مليارات درهم



مجسم فالكن سيتي

بكلفة تصل إلى 5,5 مليارات درهم، تصدّر مشروع فالكن سيتي أوف وندرز، الذي سيجري تطويره ضمن مشروع دبي لاند، لائحة المشاريع العملاقة الجديدة في الإمارة.

المشروع الذي صُمم على شكل طائر الصقر، يحتوي على أنماط معمارية مستوحاة من عجائب الدنيا: الأهرامات و حدائق بابل المعلقة وبرج إيفل وتاج محل وسور الصين العظيم وبرج بيزا المائل ومنارة الإسكندرية. وسيجري تنفيذه على مساحة 4 ملايين متر مربع عبر خمس مراحل. ومن المتوقع البدء بالمرحلة الأولى مع بداية الربع الأول من العام المقبل، وتشمل 345 فيللا ومكاتب شركة فالكن سيتي بالإضافة إلى المتحف العلمي الذي يعرض تاريخ الحضارات.

وسيحتوي هرم الجيزة الكبير على شقق سكنية ومكاتب بالإضافة إلى وحدات تجارية، أما حدائق بابل المعلقة فستجمع بين الشقق الفاخرة والمطاعم والمقاهي، وستتضمن منارة الإسكندرية مجموعة من الفنادق ومحلات التجزئة، بينما سيتميز برج إيفل

باحتوائه على شقق سكنية فاخرة وصالات بيع بالتجزئة، وسيضم تاج محل عدداً من المطاعم والفنادق، كما سيحيط سور الصين بالمنتزه الذي يتصف بالطابع الفرعوني داخل المدينة الترفيهية في المشروع.

إطلاق "جزر سرايا" في رأس الخيمة بقيمة 500 مليون دولار



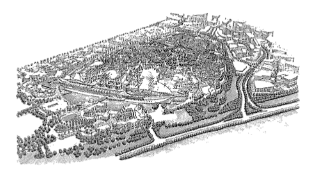
في إطار شراكة ثلاثية بين مكتب الاستثمار والتطوير التابع لحكومة رأس الخيمة وشركة سرايا القابضة والبنك العربي، تم إطلاق مشروع جزر سرايا كمنتجع سكني سياحي على ساحل منطقة جلفار شمال إمارة رأس الخيمة، بكلفة إجمالية تصل إلى 500 مليون دولار. وسيتم تأسيس شركة جزر سرايا للتطوير العقاري لإدارة المشروع الذي يبدأ مطلع العام المقبل وينتهي العام 2010.

وتعد "سرايا الإمارات" (تحت التأسيس) المستثمر الرئيسي في المشروع، وهي إحدى الشركات التابعة لمجموعة شركات سرايا القابضة المحدودة التي يرأس مجلس إدارتها **سعد الدين رفيق الحريري**. كما ستكون شركة سعودي أوجيه المحدودة المقاول والمطور الحصري لكافة مشاريع سرايا الإمارات.

ويضم مشروع جزر سرايا، الذي يمتد على مساحة تصل إلى مليون متر مربع، عدداً من المجمعات السكنية الراقية و3 فنادق خمس نجوم، والعديد من المحال التجارية والمرافق الخدماتية والترفيهية.

من جهة ثانية، وقعت "سرايا الأردن" التابعة لمجموعة سرايا القابضة مذكرة تفاهم مع شركة الجميرا تدير بموجبها الأخيرة 3 فنادق خمس نجوم في مشروع سرايا العقبة العقاري السياحي.

"الشرق" تستثمر 7 مليارات درهم في "أكوا دنيا"



مشروع أكوا دنيا

كشفت شركة الشرق للتطوير السعودية عن مشروعها العملاق "أكوا دنيا" في دبي لاند بكلفة 7 مليارات درهم. وسيضم المشروع الذي يقع على مساحة 8 ملايين قدم مربع منتجعاً ترفيهياً متنوعاً ومجمعاً سكنياً يحتوي على 3400 شقة.

ويرتكز أكوا دنيا، الذي ستبدأ أعماله الإنشائية في كانون الثاني/ يناير المقبل وينتهي بالكامل العام 2008، على مفهوم مستوحى من مغامرات البحارة العرب، إذ سيشهد بناء أكبر "سفينة" سياحية في العالم وسط رمال الصحراء بطول 407 أمتار وإسمها "لؤلؤة الصحراء"، وتتضمن حديقة غنّاء يمكن التحكم بحرارتها وفندقاً يضم 330 غرفة فاخرة.

كما سيضم المنتجع والمجمع السكني الجديد ميناءً وسوقاً تقليدية ومركزاً للمؤتمرات و170 شقة سياحية و3400 شقة سكنية للبيع. وسيتضمن ما يزيد على 36 ملهى وفعالية ترفيهية تتنوع بين المائية والبرية و3 جزر لرحلات المغامرات. وتشمل خطة التطوير المستقبلية للمشروع إقامة منتجع تخصصي ثان وفندقين إضافيين (800 غرفة) وملعباً للغولف، بالإضافة إلى توسعة منتجع أكوا دنيا المائي وبناء ميناء جديد ومجموعة أخرى من الشقق السياحية.

ووقعت "الشرق" مذكرة تفاهم مع شركة الجميرا لتشغيل منتجع "أكوا دنيا" وفندق "لؤلؤة الصحراء" والسوق والميناء وشقق العطلات. ويُتوقع أن يستقطب المنتجع نحو 1,3 مليون زائر في عامه الأول و3 ملايين زائر بعد اكتمال المشروع.

"السنط" تطوّر "المقرن" في الخرطوم بكلفة 4 مليارات دولار



مشروع المقرن

دخل السودان بقوة على خط التطوير العقاري من خلال إعلان شركة "السنط" للتنمية مؤخراً عن إطلاق مشروع المقرن للمجمعات السكنية والتجارية.

المشروع الذي يُتوقع أن يستقطب استثمارات تفوق 4 مليارات دولار، يقع عند ملتقى النيلين الأبيض والأزرق في قلب العاصمة الخرطوم، ويتم تطويره على مرحلتين: الأولى بمساحة 160 فداناً وهي المنطقة التجارية المركزية التي بدأ العمل بتنفيذ بنيتها التحتية على أن تنتهي خلال خمسة أعوام. والثانية بمساحة 1420 فداناً وتشمل انشاء مجمعات سكنية وترفيهية وملعب عالمي للغولف وسيُباشر بتنفيذ بنيتها التحتية بداية العام المقبل وتُنجز خلال سبعة أعوام.

يُذكر أن شركة السنط للتنمية هي نتاج شراكة بين مجموعة الدال

وولاية الخرطوم والصندوق القومي للتأمين الاجتماعي. وقد تم تأسيس هيئة إدارية مستقلة لإدارة مشروع المقرن والتنسيق بين المستثمرين والجهات الحكومية.

"مرسى الخور" جديد "دبي فستيفال سيتي" بـ 6 مليارات درهم



مرسى الخور

في خطوة تطويرية جديدة لمشروعها "دبي فستيفال سيتي"، أطلقت مجموعة الفطيم للاستثمارات مشروع مرسى الخور بكلفة 6 مليارات درهم. ويقع المشروع بين جسري الخور الجديد والقرهود ويضم 20 برجاً ومبنى سكنياً وتجارياً توفر 1500 وحدة سكنية بمساحة إجمالية 2,3 مليون قدم مربع، إلى جانب مجمعات مكاتب للتأجير بمساحة 2,5 مليون قدم مربع. كما يشتمل المشروع على برج للشقق الفندقية وفندق بوتيك مكون من 300 غرفة و100 شقة بتكلفة تصل إلى نصف مليار درهم، ليرتفع بذلك عدد الفنادق إلى أربعة ضمن مشروع دبي فستيفال سيتي. ويُتوقع إنجاز المراحل الأولى لمرسى الخور العام 2007.

"العرين" يستقطب استثمارات إماراتية وكويتية وبحرينية

العرين
Al Areen

أتمت شركة العرين القابضة المطورة لمشروع العرين في البحرين بكلفة 750 مليون دولار ثلاث اتفاقيات رئيسية مع مستثمرين من الإمارات والكويت والبحرين.

فقد استحوذت شركة الحمد الإماراتية لأعمال الإنشاء والتطوير العقاري على قطعة أرض تبلغ مساحتها 52,366 متراً مربعاً لتنفيذ الأعمال الإنشائية لفندق خمس نجوم. كما تملكت شركة الخليج القابضة الكويتية، والتي يمتلكها كل من بيت التمويل الخليجي وشركة بيان للاستثمار الكويتية، قطعة بمساحة 260,821 متراً مربعاً لإنشاء مشروع مركز مدينة العرين. أما المستثمر الثالث فهو بيت التمويل الخليجي - مصرف تجاري - الذي اشترى قطعة أرض مخصصة لتطوير وإنشاء مجمع سكني فاخر يدعى تلال المها بالتعاون مع مجموعة من الشركاء.

وبالنسبة لمراحل مشروع العرين، فسيتم افتتاح أول مكوناته وهو منتجع بنيان تري الصحي الصحراوي خلال شهر آذار/مارس من العام المقبل. على أن يكتمل إنجاز المشروع نهائياً بحلول العام 2008.

الحنو القابضة تبيع 50 في المئة من جزيرة جزر النجوم رقم 1



مشروع جزيرة جزر النجوم

دخلت إمارة الشارقة بقوة على خط الإستثمار العقاري السياحي من خلال مشروع جزر النجوم الذي تنفذه شركة الحنو القابضة السعودية. ويعد المشروع من أكبر المشاريع السكنية والتجارية والسياحية في منطقة الشرق الأوسط، ويقام على ثلاث مراحل رئيسية يتم تنفيذها خلال خمس سنوات بكلفة 18 مليار درهم (4,9 مليارات دولار).

ويتكون المشروع من ثلاثة عشر قطاعاً، القطاعات الثلاثة الأولى تمثل الأرض الرئيسية لجوانب المشروع إضافة إلى 10 جزر تفصل بينها قنوات مائية.

وتضم هذه الجزر 40 برجاً سكنياً ومكتبياً و145 مبنى سكنياً وأربعة فنادق ومنتجعين سياحيين و1400 فيلا سكنية وخمسة نوادي بحرية ومركزين للترفيه إضافة إلى مركز تجاري ضخم.

كما يحتوي المشروع على العديد من المساجد والمدارس والمصارف والمحلات التجارية وعدداً من المقاهي والمطاعم.

وقد نجحت الحنو القابضة حتى الآن بتسويق أكثر من 50 في المئة من جزيرة النجوم رقم 1.

من جهة ثانية، أعلنت الشركة أيضاً عن بيعها مربع رقم 7 من مشروع مدينة الإمارات الصناعية الذي تقيمه بتكلفة تبلغ 375 مليون درهم (102 مليون دولار).

وتقع المدينة الصناعية في منطقة الصجعة في إمارة الشارقة، وتبلغ مساحتها 83 مليون قدم مربع وتضم أكثر من 3000 مصنع للصناعات المتوسطة والخفيفة إلى جانب شركات تجارية ومجمعات سكنية، ترتبط جميعها بشبكة طرق مرصوفة ومزودة بالبنى التحتية ومرافق الخدمات الأساسية. ■

تقرير البنك الدولي حول "عقد الصفقات للعام 2006"

بيئة الأعمال العربية مكبّلة بالتواقيع

بيروت ـ باسم كمال الدين

يتطلب وصول البضاعة المستوردة من الميناء إلى بوابة المصنع في سورية، 63 يوماً و18 مستنداً و47 توقيعاً. مقابل 5 ايام و3 مستندات وتوقيع واحد فقط في الدانمارك. اما تصدير المنتجات فيحتاج الى 70 توقيعاً في العراق، والى 15 توقيعاً كمعدل وسطي في الدول العربية، مقابل توقيعين فقط في استونيا.

ويستفيض تقرير "عقد الصفقات للعام 2006" – الصادر منتصف أيلول/سبتمبر الماضي عن مجموعة البنك الدولي، في عرض المعوقات الادارية والتنظيمية التي تكبل نمو القطاع الخاص وممارسة الاعمال في المنطقة العربية وجعله ينوء تحت ثقل المستندات والتواقيع

ويسجل التقرير الذي تضمن ترتيباً لـ 155 دولة وفقاً لمؤشر سهولة أداء الأعمال، لبعض الدول العربية تحقيق تقدم كبير في بعض المجالات مثل سهولة إبرام العقود التجارية في تونس، التي لا تستغرق سوى شهر واحد، أو الالتزام بالقوانين الضريبية في الإمارات، والذي لا يتطلب أكثر من 12 ساعة في السنة. أما مصر فاحتلت المرتبة السادسة في قائمة الدول التي أجرت أكبر عدد من الإصلاحات في العام الماضي، على الرغم من أنها جاءت في المرتبة 141 في الترتيب العام.

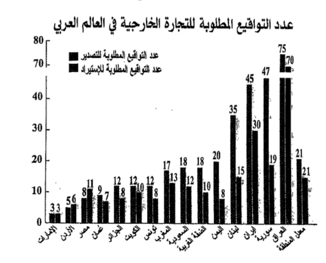
ويعتبر التقرير أن تعطيل الصادرات بسبب مشكلات تتعلق بالبنية الأساسية في الدول النامية، تمثل أقل من ربع الحالات بسبب الأعباء الإدارية والبيروقراطية. وربط التقرير بين سهولة ممارسة الاعمال وتوفير فرص العمل والاصلاح، ولذلك فإن دول منطقة الشرق الاوسط وشمال أفريقيا التي احتلت مراتب متأخرة في الترتيب، احتلت المرتبة الأولى في معدلات البطالة بين الشباب.

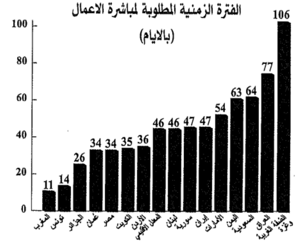
والملفت أن تقرير عقد الصفقات وغيره من التقارير التي تصدرها المؤسسات الدولية كتقرير التنافسية وتقرير الحرية الاقتصادية، باتت محط ترقب الحكومات العربية. ويرجع ذلك الى عوامل عدة أبرزها تزايد الاعتماد على هذه التقارير من قبل دوائر الاعمال كمؤشرات لقياس جودة مناخ الاستثمار، اضافة الى الابعاد الاخرى التي تتضمنها والمتعلقة بمدى الالتزام بتنفيذ برامج الاصلاح الاقتصادي والسياسي في وقت ترتفع فيه وتيرة الضغوط الدولية لتسريع التنفيذ.

حافظ "تقرير عقد الصفقات 2006: توفير فرص العمل"، الذي صدر منتصف ايلول/ سبتمبر الماضي، على الخطوط العريضة التي تم اتباعها في التقارير السابقة. فهو يرصد مجموعة مؤشرات تنظيمية متصلة بانشاء المشاريع وتشغيلها والتجارة وتسديد الضرائب وإغلاق المشاريع، من خلال قياس الوقت والتكلفة المرتبطين بمختلف المتطلبات الحكومية. وتضمن تقرير العام الحالي وللمرة الأولى، ترتيباً لـ 155 دولة من ناحية قوانين التجارة والإصلاحات الرئيسية التي تخص المشاريع. كذلك أدخل "تقرير عقد الصفقات للعام 2006" تحديثات على تقرير العام الماضي في ما يتعلق بالمؤشرات السبعة لبيئة المشاريع وهي: بدء المشروع، تعيين العاملين وفصلهم، إنفاذ العقود، تسجيل الملكية، الحصول على القروض، حماية المستثمرين، إغلاق المشروع. ويوسع تقرير هذا العام نطاق البحث ليشمل 155 دولة مضيفاً 3 مؤشرات جديدة هي: التعامل مع تراخيص المشاريع، التجارة عبر الحدود، و تسديد الضرائب.

ازدياد الحاجة للاصلاح

تعزز المؤشرات الجديدة المعتمدة في التقرير الحاجة الملحة للإصلاح، ولا سيما في الدول الفقيرة. وطبقاً للتقرير، تفرض الدول الفقيرة أعلى الضرائب على المشاريع في العالم. ويؤدي ارتفاع الضرائب إلى تهرّب المشاريع من دفع الضرائب، ومن ثم دفعها إلى العمل بشكل غير رسمي، ما يحول دون زيادة الإيرادات. وعلى عكس المعتقدات الشائعة، تتسبب الإجراءات الإدارية الجمركية وغيرها من الإجراءات الروتينية في





حدوث أكثر حالات التأخير التي تعاني منها شركات التصدير والاستيراد، في حين تحدث أقل من ربع حالات التأخير بسبب مشكلات تتعلق "بالبنية الأساسية الفعلية"، مثل، سوء حالة الموانئ أو الطرق. وبالنسبة إلى أصحاب المصانع في الدول النامية، يمكن أن تمثل الأعباء الإدارية لممارسة التجارة تكاليف أكبر من التعريفات الجمركية والقيود المفروضة على دخول الصادرات والواردات. على سبيل المثال، يتطلب تصدير البضائع في إيران 11 مستنداً، وفي سورية 12 مستنداً. وعموماً، يجب الحصول على 15 توقيعاً كمعدل وسطي لتصدير البضائع من دول الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وذلك مقارنة بالمصدرين في منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية الذين يحتاجون إلى 3 توقيعات في المتوسط.

الأولوية لفرص العمل

وبالنظر الى الاوضاع العامة في منطقة غير مستقرة نسبياً، ينبّه التقرير الى أن الكثير من دول الشرق الأوسط وشمال أفريقيا التي هي في أمس الحاجة للمشاريع والوظائف الجديدة، تعرض نفسها إلى توسيع الهوة بينها وبين الدول الأخرى التي تقوم بتبسيط قوانينها، وتجعل مناخ الاستثمار فيها أكثر ملاءمة لإقامة المشاريع. فهو يشير الى أنه في سورية على سبيل المثال يتطلب وصول البضاعة المستوردة من ميناء الوصول إلى بوابة المصنع 63 يوماً و18 مستنداً و47 توقيعاً. كما يشترط لبدء أي مشروع جديد في اليمن أن يكون رأس ماله 15 الف دولار، أي ما يعادل 27 ضعف الدخل السنوي للفرد. اما في إيران فيستغرق الأمر 668 يوماً للوفاء بكل المتطلبات الإدارية اللازمة لبناء مستودع تخزين. في المقابل يتعيّن على أية شركة في العراق الحصول على تواقيع 70 موظفاً مختلفاً لتصدير المنتجات إلى الخارج. وفي عُمان، يستغرق إغلاق شركة تمر بحالة إفلاس سبع سنوات.

تصنيف البلدان العربية بحسب سهولة عقد الصفقات مقارنة بأول وآخر دولة

البلد	المرتبة
نيوزيلندا	1
السعودية	38
الكويت	47
عُمان	51
تونس	58
الامارات العربية المتحدة	69
الاردن	74
اليمن	90
لبنان	95
المغرب	102
العراق	114
سورية	121
الجزائر	128
مصر	141
السودان	151
الكونغو	155

انجازات عربية

لم يغفل تقرير "عقد الصفقات للعام 2006: توفير فرص العمل" الاشارة الى الخطوات الايجابية التي تم اتخاذها في العالم العربي. فجاءت مصر ضمن الدول التي أجرت أكبر عدد من الإصلاحات في العام الماضي عبر تطوير سجل الشركات، وسجل القروض، وسجل القروض الملكية، ومصلحة الجمارك. كذلك نفذت السعودية العديد من الإصلاحات ابرزها تأسيس مكتب خاص للمعلومات عن القروض، وتسهيل بدء مشاريع جديدة. وتتمتع تونس بواحد من أكثر نظم المحاكم كفاءة في العالم، إذ لا يستغرق إبرام عقد تجاري بسيط سوى شهر واحد. وفي الإمارات العربية المتحدة، لا يستغرق التزام أي مشروع بكل القوانين الضريبية أكثر من 12 ساعة في السنة.

وتوقف التقرير عند بعض الاصلاحات التي اخذت طريقها الى التطبيق في العالم العربي خلال العام الماضي:

– خفضت تونس الحد الأدنى من رأس المال اللازم لبدء مشروع إلى عشر ما كان عليه.

– خفضت مصر رسوم تسجيل العقارات التجارية بمقدار الثلث، من 4,5 إلى 3 في المئة من قيمة العقار.

– قلل سجل القروض في لبنان حد القرض من 6,600 دولار إلى 6,000 دولار، ما أدى إلى إضافة 10,000 مقترض إلى السجل. ويساعد هذا الإصلاح المقرضين في تقييم الجدارة الائتمانية.

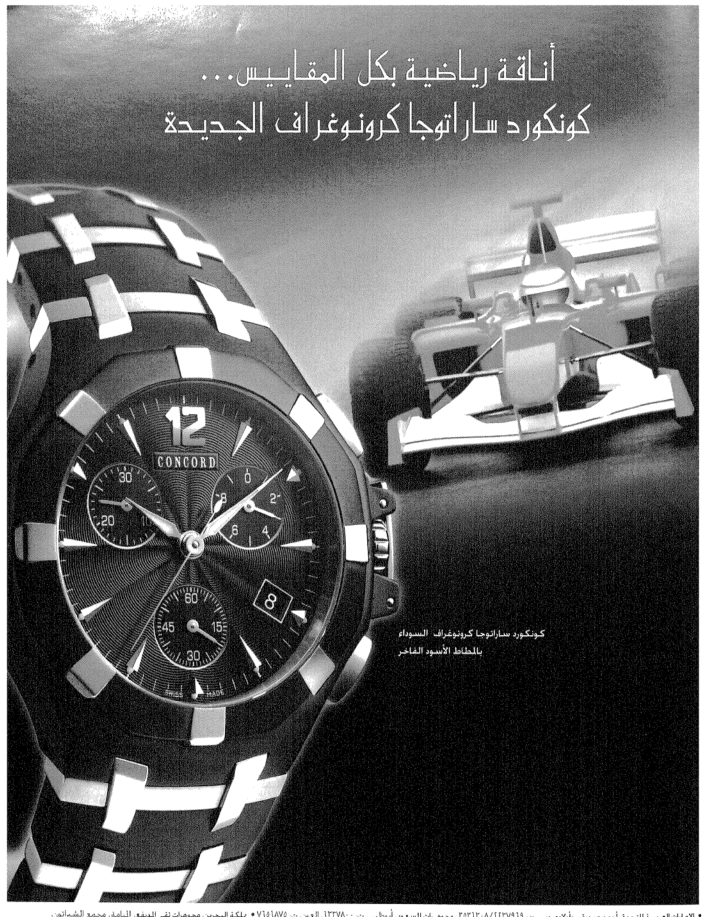
– تصدّرت مصر قائمة الدول التي أدخلت إصلاحات في إجراءات الجمارك. إذ خصصت منفذاً واحداً للتوثيق التجاري ودمجت 26 موافقة في 5 موافقات فقط. وكانت التحسينات في مجال الجمارك جزءاً من إصلاح أوسع أدى إلى خفض عدد مجموعات التعريفات الجمركية من 27 إلى 6 تعريفات، وتبسيط إجراءات الفحص على الحدود.

– في الإمارات العربية المتحدة، أضيفت مراسي جديدة في ميناء جبل علي. وبات تحميل الشحنة يستغرق 17 ساعة بعدما كان يحتاج الى 6 ايام خلال العام المنصرم.

ويلحظ واضعو التقرير أن ثمة ضغوطاً كبيرة على الحكومات في المناطق المتأثرة بالصراعات ولا سيما في مجال إيجاد فرص عمل. وتعتمد استمرارية السلام على تفكيك جماعات المتمردين المسلحة، وإيجاد سبل لكسب العيش لآلاف اللاجئين والمحاربين السابقين. وللمرة الأولى في هذا العام، جاءت العراق ضمن الدول التي شملها تقرير عقد الصفقات بالدراسة. ويستغرق بدء مشروع ما في بغداد بشكل رسمي 77 يوماً، ويحتاج لاتخاذ 11 إجراء. ويتطلب التصدير من المشروع 10 مستندات، 70 توقيعاً، و 105 أيام. ■

مجموعة المؤشرات

بدء المشروع	الإجراءات، الوقت، التكلفة، الحد الأدنى لرأس المال لبدء مشروع جديد.
التعامل مع التراخيص	اجراءات ووقت وتكلفة معاينة المشروع ومنح التراخيص (صناعة الإنشاء)
تعيين وفصل العاملين	مؤشر صعوبة التوظيف، مؤشر جمود ساعات العمل، مؤشر صعوبة التوظيف، مؤشر تكلفة التوظيف وتكلفة الفصل
تسجيل الملكية	إجراءات ووقت وتكلفة تسجيل العقارات التجارية
الحصول على القروض	مؤشر قوة الحقوق القانونية ومؤشر عمق المعلومات عن القروض
حماية المستثمرين	مؤشرات عن حجم الإفصاح، ومدى مسؤولية المدير، وسهولة قضايا المساهمين
دفع الضرائب	عدد الضرائب المدفوعة، وعدد الساعات التي يستغرقها سنوياً إعداد الإقرارات الضريبية، وإجمالي الضريبية واجبة الدفع كحصة من إجمالي الربح
التجارة عبر الحدود	عدد المستندات، وعدد التوقيعات، والوقت اللازم للتصدير والاستيراد
إنفاذ العقود	إجراءات ووقت وتكلفة إنفاذ عقد مدين
إغلاق المشروع	وقت وتكلفة إغلاق المشروع، ومعدل الاسترداد


أناقة رياضية بكل المقاييس...
كونكورد ساراتوجا كرونوغراف الجديدة
12
CONCORD
SWISS MADE
كونكورد ساراتوجا كرونوغراف السوداء
بالمطاط الأسود الفاخر

نائب رئيس الوزراء السوري للشؤون الاقتصادية د. عبد الله الدردري:

يضغطون على سورية ويستثمرون فيها

دمشق - يارا عشي

على الرغم من تصاعد الضغوط السياسية الدولية والإقليمية على سورية، وتزايد الحديث عن حدة الانعكاسات السلبية على الاقتصاد السوري كتراجع الاستثمارات الخارجية وتدهور سعر صرف الليرة، إلاّ أن نائب رئيس مجلس الوزراء للشؤون الاقتصادية د. عبد الله الدردري يؤكد في حديث لـ "الاقتصاد والأعمال" أن سورية مؤهلة لتكون أحد أبرز الدول الجاذبة للاستثمارات في منطقة الشرق الأوسط، مدللاً على ذلك بضخامة حجم المشاريع التي تمت دراستها من مستثمرين خليجيين وأوروبيين، ومن بينها نحو 6 مليارات دولار تعود لمستثمرين من دبي، إضافة إلى ثبات وسرعة تنفيذ الإصلاحات الاقتصادية والمالية.

واعتبر الدردري أن العلاقات الاقتصادية بين لبنان وسورية لن تعود إلى ما كانت، ودعا إلى إعادة بناء علاقات تكامل وتعاون مستندة إلى الواقع الجديد المتمثّل في تحرير الاقتصاد السوري والتحول السريع نحو اقتصاد السوق.

ولي عهد دبي مهتم بالاستثمار في سورية والاعلان قريباً عن استثمارات بنحو 6 مليارات دولار

□ كيف تصفون المناخ الاستثماري في سورية؟ وهل هناك تراجع في تدفّقات الاستثمار؟

□ بعد صدور قانون الاستثمار رقم 10 للعام 1991 حصلت فورة في الاستثمارات، استمرت حتى العام 1994. ثم تراجع حجم التدفّقات لأسباب عدة معروفة. ومنذ العام 2002 ومع زخم التطوير والتحديث والإصلاح عاد الخط البياني للاستثمار إلى الصعود بقوة وشهدنا فورة غير متوقعة في بعض الأحيان. وتتمثل الحصيلة النهائية حالياً لقانون الاستثمار، بنحو 600 مصنع تشكل الجزء الكبير من القاعدة الصناعية. ويمكن القول أن قانون الاستثمار قد لا يكون ملبياً لطموحاتنا ولكنه أفضل بكثير مما يوصف.

لقد بلغت قيمة الاستثمارات التي تم الترخيص لها منذ انطلاق الفورة الأخيرة نحو 4 مليارات دولار، ومن الطبيعي أن تكون قيمة المشاريع المنفذة أقل من ذلك، لأن تنفيذ المشاريع الصناعية يحتاج لبعض الوقت. ويتم تأسيس وتشغيل هذه المشاريع تباعاً. فقبل أيام جرى تدشين مصنع لمجموعة دعبول الصناعية مخصص لإنتاج صفائح الألمنيوم، كما افتتحنا مشروعاً لمجموعة "بيل فروماجيه" الفرنسية لإنتاج الأجبان وهو استثمار فرنسي 100 في المئة ويستهدف تسويق منتجاته في الأسواق السورية والإقليمية؛ كما ستقوم شركة إعمار الاماراتية بالاعلان قريباً عن مشاريع في سورية تصل قيمتها إلى 6 مليارات دولار. وأشير هنا إلى أن وزير الدفاع في دولة الامارات وولي عهد دبي الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم طلب من سورية ملفات المشاريع الاستثمارية الكبرى في مجالات السكك الحديدية والمرافئ وبقية مرافق البنية التحتية بقصد الاستثمار فيها. إضافة الى ذلك قمنا قبل أيام بتوقيع مذكرة تفاهم مع الصين لإقامة مصفاة للنفط كاستثمار خاص بتكلفة 800 مليون دولار وبطاقة 70 ألف برميل يومياً. كما عرضت شركة توتال الفرنسية إقامة مصفاة نفط أخرى وفق نظام B.O.T بتكلفة 800 مليون دولار أيضاً. وأعتقد أن كل ذلك يشكل مؤشرات تؤكد أن مناخ الاستثمار في سورية في تطور مستمر.

مذكرات تفاهم مع مستثمرين بـ 10 مليارات دولار

□ ما حقيقة ما يشاع حول إحجام المستثمرين الخليجيين عن الاستثمار في سورية؟

□ ما ذكرته سابقاً ينفي هذه الإشاعات. كما أن الأرقام والوقائع تؤكد أن السياحة العربية والأجنبية إلى سورية حققت رقماً قياسياً خلال العام الحالي. كما أن لقاءات الوزراء والمسؤولين السوريين متواصلة مع كبار المستثمرين العرب. أما ما يخص الاستثمار الأجنبي فقد وقّعنا هذا العام مذكرات تفاهم مع مستثمرين ألمان وخليجيين تقدر قيمتها بنحو 10 مليارات دولار. هذا التدفّق الاستثماري غير المسبوق يؤكد سلامة التوجه الاقتصادي السوري وعدم صحة الإشاعات على حد سواء. وبهذه المناسبة أود لفت انتباه المستثمرين المحليين والخارجيين إلى فرصة ثمينة للاستثمار في مجال الصناعات البتروكيميائية وتحديداً في مجال انتاج الاسمدة، فالمواد الأولية متوفرة في سورية وبلدنا زراعي بامتياز.

"توتال" عرضت إنشاء مصفاة نفط بنظام B.O.T

□ هل لا يزال هناك قطاعات ومجالات لا يسمح للقطاع الخاص الاستثمار فيها؟



□ بالكاد أستطيع تذكر مجالاً تمنع الحكومة الاستثمار الخاص فيه، فقد فتحنا الأبواب على مصراعيها للاستثمار في مجالات الطاقة الكهربائية، الاتصالات، المرافئ والسكك الحديدية، الصناعات الستراتيجية والهندسية والالكترونية والبتروكيميائية وغيرها، وبالتالي فإن الأبواب مشرّعة أمام المستثمرين المحليين والخارجيين الراغبين للاستثمار في سورية.

□ كيف تفسر إقبال المستثمرين العرب والأجانب على الاستثمار في سورية في ظل ما يُسمى بقانون محاسبة سورية ومحاولات عزلها وتشديد الضغوطات عليها؟

□ هذه المفارقة يجب أن تسأل عنها أميركا والدولة الأوروبية، أما نحن فنعتقد أن سورية تشكل نقطة جذب أساسية في منطقة الشرق الأوسط للاستثمارات وتتوافر فيها فرص استثمارية متنوعة ومجدية. وبالمناسبة أذكر أن الباب صار مفتوحاً للاستثمار المصرفي وأننا مستمرون في تحرير القطاع المصرفي، وكذلك في مراجعة وتطوير السياسات المالية والضريبية. كما أننا بصدد إصدار قانون جديد للاستثمار وإنشاء الهيئة العامة للاستثمار، وإصدار قانون خاص للاستثمار العقاري وتعزيز وتحسين إجراءات الاستثمار في قطاع السياحة. وهذا ما يفسر إقبال الشركات الأجنبية على الاستثمار في سورية.

انتهى زمن الدفاع عن الليرة عبر تجّار السوق السوداء

□ كيف تنظرون الى تدهور سعر صرف الليرة السورية مؤخراً، ما هي الأسباب وإلى أي مدى يقلقكم ذلك؟

□ بداية لا يوجد أي سبب يدعو للقلق على وضع الليرة السورية مع توفر أسس ثابتة للاقتصاد السوري واحتياطات كافية من العملات الأجنبية تغطي تكاليف الاستيراد لفترة 29 شهراً. وسورية من الدول القلائل في العالم التي يفوق احتياطها من القطع الأجنبي ناتجها المحلي الإجمالي لسنة كاملة. يضاف إلى ذلك استمرار تدفّق الاستثمار الخارجي، وهذه التدفّقات تؤكد اطمئنان المستثمرين على وضع العملة السورية. وأؤكد أن السلطات النقدية تسيطر تماماً على وضع العملة السورية. بالطبع هناك وضع سياسي وأمني يضغط في بعض الأحيان. المهم أن استقرار سعر الصرف هو من ثوابت السياسات النقدية والاقتصادية الكلية في سورية ونحن ننظر إلى ما حصل لسعر الصرف بأعصاب باردة وبهدوء. وارتباطاً بهذا الموضوع أود لفت الانتباه إلى قدرتنا على الحفاظ على عجز مقبول في الميزان التجاري طيلة السنوات العشر المقبلة مع فرضية زيادة قيمة الواردات وعدم ارتفاع قيمة الصادرات. وأشير هنا إلى أن انخفاض سعر صرف العملة المحلية يشكل أداة مهمة في السياسات المالية والاقتصادية في مختلف الدول، إذ يؤدي إلى زيادة تنافسية الصادرات الوطنية في الأسواق الخارجية من جهة، وتقليص تنافسية الواردات الأجنبية في السوق المحلية لصالح المنتجات الوطنية. وهذه الأداة يزداد الاعتماد عليها في ظل تراجع إمكانية الاعتماد على فرض القيود الجمركية وغير الجمركية على الاستيراد.

وانخفاض سعر صرف الليرة مقابل الدولار إلى 55,5 ليرة لا يقلقنا أبداً. ونحن لا نريد أن نعالج هذا الأمر بأساليب قصيرة الأمد فبمقدورنا القيام بحزمة إجراءات تُسهم في تخفيف الضغط على عملتنا، لكن ما يهمنا بالأساس ألّا تتوقف عجلة الإصلاح حتى لا نعطي فرصة لمن يريد الإضرار ببلدنا أن يمرر ضغوطه ويخرب برنامجنا الإصلاحي، لا سيما وأننا نتوجه حالياً إلى تحرير الحساب الجاري عن طريق إعادة هيكلة النظام المصرفي ككل.

حزمة اجراءات لتعزيز الاصلاح المالي والنقدي

□ أصدرت سورية حزمة من الإجراءات لتخفيف الضغط على الليرة وإعطاء جرعة جديدة للإصلاح المالي والمصرفي؛ فما هي هذه الإجراءات وكيف تنظرون الى تأثيرها؟

□ شملت الحزمة أولاً 11 إجراء من أبرزها توسيع عمليات تمويل التجارة الخارجية من خلال النظام المصرفي الوطني وتعديل هيكل أسعار الفائدة الدائنة والمدينة لتعزيز التوجه نحو تحويل جزء من الحسابات الجارية وحسابات التوفير إلى ودائع طويلة الأجل تستخدم لتمويل إقراض الأنشطة التجارية والاستثمارية وإصدار شهادات إيداع بالليرة السورية والسماح للمقيمين بشراء الدولار من المصارف المرخصة، وكذلك السماح ببيع تذاكر الطيران بالليرة السورية. وهناك سببان وراء طرح هذه الحزمة، الأول أننا لا نريد أن نتعامل مع الضغوط على الليرة السورية فقط، فقد كان بالإمكان أن نتعامل مع هذه الضغوط كما كنا نفعل سابقاً عندما كنا نوفّر بين 200 إلى 300 مليون دولار لتجّار العملة في السوق الموازية ونطلب منهم طرحها في السوق، وبالتالي جمع الليرات



منها. اليوم نحن نريد أن نعتمد أساليب مؤسساتية بحيث يصبح نظامنا النقدي الذي يقوده المصرف المركزي ومجلس النقد والتسليف هو الذي يسيطر على السوق بحيث يتم تحديد سعر صرف الليرة في دمشق وليس في بيروت أو عمان أو قبرص أو دبي.

السبب الثاني يتمثل في عزمنا على اتخاذ إجراءات لتخفيف الضغط المؤقت على الليرة، ولكن في الوقت ذاته يحقق سياستنا النقدية طويلة الأمد المتجسدة في إعادة هيكلة المؤسسات النقدية وتطوير السياسات والأدوات النقدية. وبذلك لن نسمح لأزمة مؤقتة أن تعرقل اتجاهنا الإصلاحي العام؛ ومن جانب آخر نريد من خلال هذه الحزمة أن نعطي إشارة واضحة إلى أن الدولة في سورية تمسك بزمام أمور النقد وتواصل العمل لتحقيق أهداف تتعلق بسياسات الادخار والاستثمار في السوق المحلية وبحجم السيولة النقدية. علماً أن أزمة الليرة التي مرّت نتجت عن طلب صغار المدخرين على الدولار بعدما سمعوا أخباراً سياسية مقلقة وحملة إعلامية شرسة وغير شريفة تتعرض لها سورية. أقول أيضاً إننا لم نتلمس أية سحوبات من المصارف السورية ولا عمليات تهريب للعملة المحلية على الأقل بشكل غير طبيعي ولا زيادة في الطلب على الحوالات لتمويل التجارة ولا تراجع في احتياطي النقد الأجنبي لدينا، بل على العكس فإن هذا الاحتياطي تتم تغذيته بشكل جيد؛ كما لم نلمس إي تراجع في المؤشرات الاقتصادية الكلية فهناك تحسن ملموس في ميزان المدفوعات وفي التدفق الرأسمالي في القطع الأجنبي. الخلاصة نحن نريد معالجة أزمة الليرة المؤقتة من دون اهتزاز أو إرباك لتوجهنا نحو الإصلاح العام.

3 رخص لمصارف تقليدية و3 لمصارف إسلامية

□ كيف تقوّمون تجربة تأسيس المصارف الخاصة وهل هناك إمكانية لمنح هذه المصارف حرية أكبر لتقديم خدمات جديدة، وكذلك السماح بإنشاء مصارف جديدة تقليدية وإسلامية؟

□ هناك ستة تراخيص جديدة لمصارف عادية وثلاثة تراخيص لمصارف إسلامية، ونحن ندرس إعادة النظر بالقانون 23 المتعلق بالمصارف الخاصة وبقانون 28 المتعلق بمجلس النقد والتسليف وذلك بهدف توسيع مجالات أنشطة المصارف الخاصة ولتخفيف القيود المتعلقة بالملكية الأجنبية لهذه المصارف ولربما أيضاً افساح المجال لفتح فروع لمصارف أجنبية. طبعاً نحن راضون عن عمل هذه المصارف لا سيما وأن مجمل إيداعاتها لحد الآن بالقطع الأجنبي بلغت نحو 500 مليون دولار. ونقول أن هذه المصارف حققت نجاحاً كبيراً ولكنها تحتاج إلى وقت إضافي لتعزيز دورها في تمويل الانشطة الاستثمارية وتحقيق الموازنة بين الودائع ومتطلبات التمويل طويل الأمد. الذي نلاحظه أن الخط البياني لهذه المصارف في تصاعد بدليل أن جميعها تقدمت بطلبات لمضاعفة رؤوس أموالها.

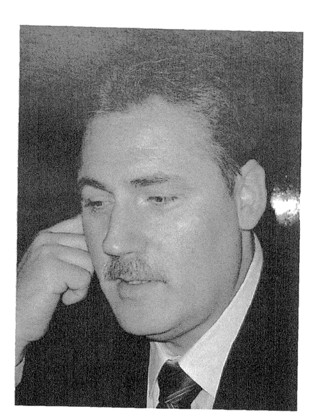
□ كان من المؤمل إشهار شركات تأمين خاصة خلال شهر آب/ أغسطس الماضي فماذا حصل حتى تأخر ذلك ؟

□ منحنا 12 ترخيصاً لشركات تأمين خاصة هي من كبرى شركات التأمين العربية والعالمية. والأهم من هذا أن هذه الشركات طلبت الدخول في مجالات عمل جديدة، مثل التأمين الزراعي الذي يحمل الكثير من المخاطر ولكنه يؤشر على ثقة هذه الشركات؛ وكذلك التأمين الصحي الذي نعمل كحكومة حالياً على تطبيق مشروع رائد في ثلاث محافظات لنتوصل إلى تقييم سليم لعمل شركات التأمين الصحي الخاصة وقبل أن نستقر على إصدار قانون التأمين الصحي. وأؤكد أن سورية سوف تشهد هذا العام حضوراً الشركات تأمين خاصة وأننا نتوقع بعد أن تنضج السوق أن يصل حجم بدلات التأمين في سورية إلى 500 مليون دولار سنوياً.

التكامل مع لبنان، ولكن على أسس جديدة

□ ماذا عن العلاقات الاقتصادية والتجارية بين سورية ولبنان التي كانت تقترب من التكامل، بعد الأحداث السياسية المؤسفة التي وقعت؟

□ أؤكد بداية، على التكامل بين اقتصاد البلدين فما يؤذي لبنان يؤذي سورية وأن قوة ومنعة الاقتصاد اللبناني هي قوة ومنعة للاقتصاد السوري والعكس صحيح أيضاً. ونعترف أن العلاقات الاقتصادية لم تصل إلى المستوى المطلوب وأن حجم التبادل التجاري والاستثماري كان أقل مما ينتظر. وعندما نتحدث عما يسمى بتجارة الظل المتعلقة بتبادل الزوّار والسيّاح بين البلدين الشقيقين فإنها كانت كبيرة جداً فقد زار لبنان في العام 2004 نحو 5,2 ملايين سوري وزار سورية 3 ملايين لبناني. بهذه الأرقام ندرك الحجم الكبير لتجارة الظل، من جانب آخر أذكر أن الأخوة اللبنانيين جاؤوا إلينا هذا العام وطلبوا إعادة التوازن إلى العلاقات والاتفاقيات الاقتصادية الثنائية وبإنهاء ما أسموه "الغبن" على لبنان. نحن تعاملنا بكل إيجابية مع الطلب فتبيّن لهم أن سورية هي التي كانت مغبونة، فالشاحنات اللبنانية كانت تحصل على مزايا لا تحصل عليها الشاحنات السورية. وعندما طلبنا من الأخوة اللبنانيين أن يقدموا لنا مراجعتهم للاتفاقيات الثنائية لم يردوا علينا لحد اليوم ونحن الذين نطالب بمراجعة هذه الاتفاقيات. وعندما طلبوا منا تنفيذ اتفاقية الكهرباء نفذنا ما أرادوا على الرغم من ان الاتفاقية تنص على أن لا يتم تزويد لبنان بالكهرباء إلا بعد سداد الديون المتراكمة، ووافقنا على أن التسديد لاحقاً وبشكل





متدرج. أما في موضوع الغاز فقد أوضحنا للأخوة بأن وضع الغاز في سورية اليوم اختلف حيث لم يعد لدينا فائض بل نحن نعاني من نقص في توفير هذه المادة وبدأنا استيراد الغاز من مصر ولذلك يجب أن يبحث هذا الموضوع بشكل معمق بين البلدين.

والآن نحن نسأل بوضوح ماذا يريد لبنان من سورية، علماً أننا مقتنعون بعدم إمكانية الفصل بين الاقتصادين الشقيقين مستقبلاً. هم حاضرون في المصارف داخل سورية ولمن يرغب في الاستثمار من القطاع الخاص اللبناني في سورية فأهلاً وسهلاً، به ولكني وبصراحة أقول يجب أن ندرك أمراً أساسياً بأن العلاقات الاقتصادية الثنائية لن تعود كما كانت عليه سابقاً لأن قواعد هذه العلاقات قد تغيرت اليوم. نحن لدينا نظام مصرفي ولن يضطر السوريون التوجه إلى لبنان للقيام بعملياتهم المصرفية ولدينا حرية تجارة فلن يذهب السوريون لشراء السلع من لبنان لأنها متوفرة عندنا وكذلك نحن لدينا الآن شركات تأمين. بالطبع نحن لا نمانع بل نشجع تطوير هذه العلاقات ولكن عندما يكون اللبنانيون مستعدون لذلك.

تحرير الاقتصاد السوري سيقلل الاعتماد على لبنان

أقول كذلك نحن لدينا الآن مشاريع استثمارية بمليارات الدولارات ونبحث عن قوة عمل سورية لتشغيلها خصوصاً في قطاع الإنشاء ولذلك فلا حاجة لقوة العمل السورية أن تذهب إلى لبنان، من جانب آخر نحن فُجعنا بمصرع الرئيس **رفيق الحريري** ونحن أول جهة في العالم تريد الكشف عن القتلة، وما جرى في لبنان هذا العام سرّع إصدار القرارات الاقتصادية نحو تحرير اقتصادنا لأننا اكتشفنا أننا لا نستطيع الاعتماد على لبنان لتقديم الخدمات للاقتصاد السوري.

العجز في الميزان التجاري السوري دليل عافية

□ لاحظنا أن الميزان التجاري السوري سجل العام الماضي عجزاً بحدود 1,5 مليار دولار رغم ارتفاع أسعار النفط واستمر العجز خلال النصف الأول من العام الجاري، كيف تفسرون ذلك؟

□ دعونا ننظر إلى الميزان التجاري بصورة متحركة وليست ثابتة، فنحن دولة مصدّرة للنفط ولكننا نستورد مشتقات النفط أيضا فمقابل كل دولار زيادة في سعر النفط الخام ازداد سعر المشتقات 1,2 دولار. إذاً هناك زيادة كبيرة في تكلفة مستورداتنا من المشتقات ولا سيما الديزل حيث نستورد 3 ملايين طن سنوياً لتغطية احتياجاتنا البالغة 7 ملايين طن. وكان سعر الطن بحدود 400 دولار ارتفع الى 625 دولاراً. من جانب آخر فإن تحرير التجارة أدى الى زيادة كبيرة في الواردات والآن نشهد فورة في الاستيراد ولذلك نتوقع عجزاً في الميزان التجاري طيلة السنوات العشر المقبلة أيضاً. ونوضّح أن هذا العجز ليس مستديماً وهو قابل للسيطرة ومقبول ضمن التوازنات الاقتصادية الكلية وسينقلب إلى فائض أو توازن خلال المرحلة بين 2010 و2015 . وما يشجع هنا أن نحو 70 في المئة من الواردات لصالح القطاع الخاص، وجلّها سلع رأسمالية ووسيطة أي أنها تساهم في زيادة الطاقة الإنتاجية ومن ثم في زيادة الصادرات. وما يهمنا في هذا الأمر هو ميزان المدفوعات فإذا كان هناك عجز في الميزان التجاري السلعي فإن هناك زيادة في فائض الميزان الخدماتي من خلال تطور خدمات الترانزيت والتأمين والمصارف والتدفّقات الرأسمالية الناجمة عن الزيادة في الاستثمارات الخارجية المباشرة؛ ولذلك فإن مجمل ميزان المدفوعات سيكون إيجابيا وبالحد الأدنى متوازناً ومستقراً خلال الفترة المقبلة. ■

[illegible] الأصول الاختيارية

- الخدمات الاستثمارية الفعّالة
- الخدمات التنفيذية

خدمة تكوين الائتمانات الخارجية

- تخطيط الإرث
- المحافظة على الأصول على المدى البعيد
- التخطيط الفعّال للضرائب

خدمة الاستثمارات العقارية للمملكة المتّحدة

المكاتب

المكتب الرئيسي
المكتب الخاص
بنك دبي الوطني
ص ب ٧٧٧ دبي
الامارات العربية المتحدة
هاتف ٤ ٢ ١٢٩٥٤
فاكس ٤ ٢٢٢ ١٢٢

فرع لندن
١ ٢ شارع سلون، لندن SWIX 9QX،
المملكة المتحدة
هاتف +٤٤ ٢٠ ٧٢٤٥ ٦٩٢٢
فاكس +٤٤ ٢٠ ٧٢٢ ٣١١٩

شركة ائتمان بنك دبي الوطني (جيرسي) المحدودة
ص ب ٦٢١
لو كالي تشامبرز
٤٥ باث ستريت
سانت هيلير، جيرسي
جزر القنال
JE4 8YD
هاتف +٤٤ ١٥٣٤ ٥٠١٢٦٨
فاكس +٤٤ ١٥٣٤ ٥٠١٩٢١



www.nbd.com

الوزير جهاد أزعور: الأولوية للخصخصة وتطوير السوق المالية



حاوره بهيج أبو غانم

ليست وزارة المالية غريبة عن وزيرها الجديد د. جهاد أزعور الذي عرفها عن كثب، وعلى مدى سنوات وعايش مدراءها ورؤساء دوائرها وموظفيها. كما عرف بالتأكيد همومها وتعاملاتها مع الإدارات الأخرى، والدور، بل الأدوار، التي تؤديها.

فمن مستشار لوزير المال الأسبق (الرئيس فؤاد السنيورة) إلى وزير للمال، تسهل المهمة بالنسبة لـ د. جهاد أزعور، لاسيما عندما تكون هذه الخبرة مرتكزة على كفاءة علمية عالية في مجالي الاقتصاد والمال، وإلى سعة إطلاع. وإذا كانت المهمة سهلة فالمسؤولية صعبة لاسيما في هذه المرحلة الدقيقة وفي ظل الآفاق ذات الاحتمالات المختلفة.

ونتيجة لهذه العلاقة الخاصة بين الوزير والوزارة جاء حديث الوزير أزعور إلى "الاقتصاد والأعمال" على قدر كبير من الرشاقة والإنسياب، ولم يكن الحديث في حاجة إلى الكثير من الأسئلة.

وصادف أن فصلت بين إجراء الحديث وبين نشره مدة زمنية حصلت فيها تطورات كان آخرها مشاركة الوزير أزعور في اجتماع نيويورك الذي خُصص لدعم لبنان والذي انعقد في 19 أيلول/سبتمبر الماضي. تضاف إلى ذلك بعض الخطوات التي اتخذها الوزير خلال الفترة الفاصلة ما أدى إلى تحويل الصيغة في بعض الحالات، من الصيغة المستقبلية إلى صيغة "فعل الماضي" وهنا الحوار:

■ 4 محاور ■

□ ماذا فعلتم في خلال الفترة القصيرة في الوزارة (نحو شهرين) وأي تصوّر وضعتم؟

□ وضعت برنامج عمل يرتكز على محاور عدة: أولها إدارة الوضع المالي في هذه المرحلة، وثانيها البرنامج الاقتصادي والإصلاحي، وثالثها متابعة وتطوير وتحديث الوزارة وتحقيق نقلة نوعية في إدارتها، ورابعها، تحويل وزارة المالية من التواصل إلى التفاعل مع القطاع الخاص وأن تكون شريكة معه في التطوير.

وتدير هذه المحاور رؤية للوزارة أصبحت جاهزة. ومجمل الإجراءات والعمليات، إضافة إلى عمل المالية العامة والمشروع الاقتصادي الإصلاحي، سيكون كل ذلك منعكساً في موازنة العام 2006، ومنعكساً على أي عملية تشاور مع المجتمع الدولي.

هذه هي العناوين التي عملت عليها منذ استلامي مهامي حتى الآن، وكان أول ما قمت به تقييم وضع المالية العامة واتخاذ بعض الإجراءات لتحسين هذا الوضع.

أما المرحلة الثانية فهي ترقبية لما سيحدث في الأشهر الـ 6 المقبلة من تطورات مالية واقتصادية وكيفية مواكبتها، وكيفية التحضير للمرحلة المقبلة عبر موازنة العام 2006، وعبر المشروع

الإصلاحي إضافة إلى الانفتاح على مشاكل القطاع الخاص حتى نصبح في معنى ما، شركاء معه.

■ المدفوعات للمؤسسات ■

□ **قدمتم مؤخراً تصوّراً مالياً لمجلس الوزراء، فماذا يعني هذا التصوّر؟**

□ في ظلّ المتغيرات التي جرت، دخلنا في مرحلة جديدة سياسياً واقتصادياً تحتم علينا نظرة جديدة للأمور، وينبغي أن تنعكس علينا كحكومة أو كوزير بتغيير طريقة تعاطينا. فهناك ضرورة لإيجاد إشراف أكبر داخل الحكومة للإدارة الاقتصادية ولهذا السبب كان الهدف من عرض هذا التصور بغية التشاور وبغية إجراء مناقشة دورية للتطورات الاقتصادية والمالية لتمكين الحكومة من اتخاذ الإجراءات.

هذا هو الباب الأول للتغيير، أما الثاني فهو التعاطي مع الجهات ذات العلاقة من وزراء أو قطاع خاص. في ما يتعلق بالإدارات بدأنا ببرمجة عمليات الدفع ضمن أولويات وكانت الأولى دفع الاستملاكات حيث أعددنا مرسوماً مهماً جداً في هذا الشأن. كذلك بدأنا معالجة المدفوعات للمؤسسات لتنظيمها بدءاً من وزارة الصحة ومع البلديات، بغية تفعيل العمل باتجاه التنمية وتأمين استمرارية الدفع تجنباً لخلق مشكلة متأخرات، على أن يكون كل ذلك منسجماً مع المحافظة على استقرار الوضع المالي، من خلال التنسيق بيننا وبين مختلف الإدارات.

أما بالنسبة إلى المواطنين فستظهر قريباً إجراءات عدة منها تسهيل الدفع وإدخال خدمات جديدة للمكلفين، ورفع مستوى أداء الوزارة واحترامها للمواطنين.

أما بالنسبة إلى القطاع الخاص فالهدف الأساسي هو تطوير العلاقة معه وتحقيق تفاعل أكبر. ولذا سننشئ لجنة مشتركة تأخذ في الاعتبار كل المشاكل الإدارية والإجرائية وتضع المقترحات... لذلك انطلقنا بتعاطينا مع الغير على قاعدة التعاون والتفاعل فنحن كوزارة لنا علاقة مع نحو 500 ألف شخص من موظفين ومتقاعدين ومكلفين وتجار وشركات ومصدرين ومستوردين.

بالطبع هذا يرتكز كله على الإصلاحات التي قامت بها الوزارة خلال السنوات العشر الماضية فلو لم تحصل إصلاحات في إدارات المالية والجمارك والدوائر العقارية لما كنا قادرين اليوم على تحسين مستوى الخدمة، في المقابل هناك شرطان أساسيان هما:

أولاً: التواصل مع كل من له رأي بالشأن الاقتصادي من أحزاب وتيارات وهيئات مجتمع مدني، ما يسمح لنا بتوضيح توجهاتنا والاستفادة من آراء الآخرين.

ثانياً: رفع مستوى كفاءة والتزام وشفافية وزارة المال.

■ خطة طوارئ ■

□ **ماذا أعددتم لإدارة المرحلة الحالية، وهل ثمة حاجة لخطة طوارئ لمواجهة المتغيرات المرتقبة؟**

□ دور وزارة المالية، وهو أساسي، الأخذ في الاعتبار المعطيات الاقتصادية والاجتماعية واتخاذ

موازنة العام 2006 ستبنى على المشروع الإصلاحي

الاحتياطات لأي عوامل محلية أو خارجية سياسية أم مالية أم اقتصادية كانت بحيث يمكن التخفيف من تأثيراتها إذا كانت عوامل سلبية. هذا لا يعني أن هناك حالة طوارئ ولكن ينبغي أن نأخذ في الاعتبار مستجدات المرحلة المقبلة. وهذا الأمر يمكن أن يتمثل في ارتفاع أسعار النفط أو ارتفاع الفوائد عالمياً، أو حصول تطور سياسي. لذا فالتدابير الاحترازية ينبغي أن تكون موجودة دائماً، وينبغي وضع خطة على أساس المعطيات المتوافرة والتأقلم معها.

إنطلاقاً من ذلك، ففي مطلع هذا العام وبسبب أوضاع سياسية وبسبب ارتفاع أسعار النفط، تراجعت إيراداتنا نتيجة تراجع الحركة التجارية، كما ارتفعت الكلفة بسبب النفط ولم يحصل ضبط كاف للإنفاق في هذه المرحلة. دور وزير المالية هو تحقيق نوع من الاستقرار في الوضع المالي بحيث ينعكس إيجاباً على الأسواق ويخفف من الحاجات التمويلية ما يخفف الضغط على السيولة وعلى معدلات الفوائد، انطلاقاً من ذلك قمنا ببعض الإجراءات منها:

أولاً: درس الوضع المالي من حيث كيفية تحسينه.

ثانياً: تأمين تحويلات من المؤسسات العامة حيث تم تحويل 400 مليار ليرة من حسابات وزارة الاتصالات.

ثالثاً: تمت برمجة دفع مستلزمات أساسية لتجنب التأخير بالنسبة إلى بعض الوزارات.

رابعاً: تابعنا تمويل مؤسسة كهرباء لبنان وفاوضنا على مصادر تمويل مكلفة أقل مع صندوق النقد العربي ومع البنك الإسلامي للتنمية ما وفر لنا قدرة تمويلية ساعدتنا في عدم استخدام العملات الصعبة إضافة إلى الاتفاق مع الكويت في شأن مادة الفيول.

من جهة أخرى قمنا كوزارة بتأمين حاجاتنا التمويلية لفترة تجنبنا أية تأثيرات إذ أن ارتفاع الفائدة نصف في المئة يكلفنا سنوياً نحو 200 مليون دولار.

من هنا، ولمتابعة هذه المهمة يتم التنسيق بين المؤسسات من خلال لجنة تجتمع دورياً وهي برئاسة رئيس الحكومة ويشارك فيها وزير المال ووزير الاقتصاد وحاكم مصرف لبنان.

■ مؤشرات مشجعة ■

وفي إطار ما يتعلق بالوضع العام وبالتوقعات، فقد شهدنا خلال الشهرين الأخيرين تحسناً في الوضع الاقتصادي العام وفي ميزان المدفوعات الذي تحسن خلال تموز/يوليو إن كان أقل من العام الماضي، ولكن أفضل بكثير من الأشهر الستة الأولى من العام.

إلى ذلك، شهدت السيولة في السوق تحسناً وانخفضت الفائدة على سندات الخزينة بالعملات الأجنبية، كما طرأ تحسن ملحوظ على وضع السوق المالية، وبرز إقبال كبير على سندات الخزينة. من هنا يمكن القول أن المستجدات الحاصلة يمكن استيعابها من دون تأثير كبير على المالية العامة أو على الوضع الاقتصادي.

٣ مشاريع قوانين لتطوير السوق المالية

□ **أشرتم إلى مسألة تطوير الأسواق المالية. ما هي الخطوات المقررة؟**

□ لا شك أن ثمة ضرورة ملحة لتطوير السوق

المالية. فالمنطقة تشهد متغيرات كبيرة نتيجة ارتفاع أسعار النفط وتوافر سيولة فائضة مارفع حركة الاستثمار في المنطقة العربية. ونشهد عند الكثير من المستثمرين رغبة للاستثمار في لبنان بدليل معاملات التملّك التي نقرها في مجلس الوزارة والمرتبطة بمشاريع استثمارية كبيرة. فهناك اهتمام كبير من المستثمرين العرب والأجانب بالاستثمار في لبنان وهناك اهتمام بالاستثمار في الأوراق المالية اللبنانية وفي أي عملية خصخصة وإدراج شركات في البورصة. لهذا السبب فإن تطوير الأسواق المالية هو من أهم أولويات الحكومة، ومن هذا المنطلق أدرجنا على جدول أعمال مجلس الوزراء ثلاثة مشاريع قوانين لتطوير الأسواق المالية هي:

– قانون الأوفشور، ويجب أن لا ننسى أنه لن يعود هناك أوفشور في قبرص بعد انضمامها إلى الاتحاد الأوروبي.

– قانون خاص بصناديق الاستثمار.



تأمين الحاجات التمويلية لفترة طويلة تداركاً لتأثيرات ارتفاع الفائدة

ما يمكن المستثمر من القيام بعملية توزيع محفظته بحيث أنها تحقق زيادة في المردود من دون زيادة في المخاطر.

ثالثاً: نحن مقبلون على أكثر من عملية خصخصة وسيتم إدراجها في الأسواق.

من هنا أهمية تطوير الأسواق المالية لاستكمال تطوير القطاع المالي ولتفعيل الاستثمار بحيث يخرج عن النطاق العقاري.

□ ما هو موقف المصارف من موضوع تطوير الأسواق المالية؟

□ الأسواق المالية تخلق للمصارف مجالات عمل إضافية وهي بدأت تنظر إلى ذلك بإيجابية.

□ هل اعتمدتم قانون الأوفشور كما أعدته الحكومة السابقة؟

□ أدخلنا عليه تعديلات وأخذنا في الاعتبار آخر التشريعات المعتمدة ما يسمح لنا الإفادة من الظروف الإقليمية وقد تم استثناء المصارف من نظام الأوفشور لأن ثمة قانوناً خاصاً بالمصارف.

– قانون إنشاء هيئة سوق المال، وهي لإدارة ومراقبة السوق المالية وتطويرها.

وسيتم من جهة أخرى، تشكيل لجنة مصغرة من القطاعين العام والخاص تضم أشخاصاً هم على دراية بالأسواق المالية لوضع اقتراحات من شأنها تطوير الحركة.

ويضاف إلى ذلك الإصلاحات التي ستتم من خلال الخصخصة ومن خلق تطوير قطاع التأمين الذي تشرف عليه وزارة الاقتصاد والتجارة.

إن تطوير الأسواق المالية هدف ستراتيجي من أجل جلب استثمارات إضافية ولتمويل القطاع الخاص، وكذلك لتطوير أسواق السندات بحيث يمكن نقل جزء من محفظة دين الدولة من المصارف إلى الأسواق المالية الأمر الذي يريح المصارف ويجعلها تتوجه نحو تمويل القطاع الخاص ويفتح أمام الدولة آفاقاً أوسع للتمويل، لذا فإن تطوير الأسواق المالية أمر مفيد للدولة وللقطاع المصرفي وللمستثمر نفسه.

■ مزايا الاستثمار ■

إن لبنان لديه قدرات لم يستخدمها كلها من أجل تطوير القطاع المالي الذي مازال ضعيفاً مقارنة بإمكانات المنطقة وبالتطور الحاصل في بورصات المنطقة. فالمستثمر العربي لديه مصلحة للاستثمار في لبنان لأسباب عدة منها:

أولاً: إن الفورة التي حصلت في الخليج أدت إلى ارتفاع في الأسعار وصل بعدها إلى حال من الاستقرار.

ثانياً: إن سوق بيروت غير مرتبطة تقنياً بالأسواق الخليجية

■ العلاقة مع "المركزي" ■

□ طبعاً، كل هذه السياسات تتطلب تنسيقاً مع السلطة النقدية هل هناك تنسيق، وكيف هي علاقتكم بحاكم مصرف لبنان؟

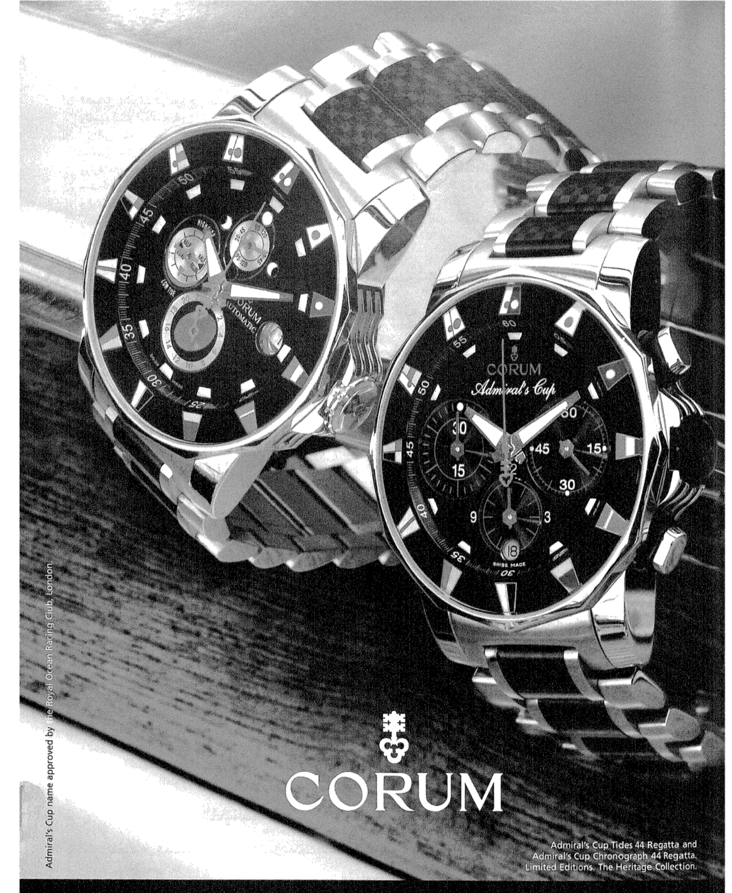
□ العلاقة بين وزارة المال ومصرف لبنان جيدة ولكل مؤسسة مهامها وصلاحياتها. أما لجهة التنسيق فإنه جارٍ على أعلى مستوى وتتمثل في اللجنة التي يرأسها رئيس الحكومة وتضم وزيري المال والاقتصاد وحاكم مصرف لبنان، وهو تقليد معتمد في بلدان عدة. إذاً عملية التنسيق أساسية والتعاطي إيجابي ومؤسساتي. أما العلاقة الشخصية التي تربطني فهي طيبة تاريخياً وهناك احترام وصداقة لكن العلاقة هي في النهاية بين مؤسستين وإلى جانب اللجنة المذكورة يتم تفعيل الاتفاقات القائمة بين الوزارة والبنك المركزي.

وتأكيداً على ذلك، بادرنا بصورة مشتركة إلى تطوير أسواق الدين وإدارة الدين، وقد تمّ وضع مشروع قانون في هذا الشأن بهدف خلق جهاز لإدارة الدين، فضلاً عن هدف تطوير الأسواق المالية. وهذا القانون كنا أعددناه في موازنة العام 2005 ثم أرسله الوزير السابق د. **إلياس سابا** كمشروع خاص.

■ دعم القطاعات ■

□ ثمة تدابير تعتزمون اتخاذها لتنشيط حركة القطاعات الاقتصادية المختلفة. ما هو دوركم، وما هي هذه التدابير؟

□ يجري التحضير لأكثر من مشروع في هذا الاتجاه لعل في طليعة ذلك خلق ما يسمى الاستثمار برأس المال، وهو يتعلق بتأمين


CORUM
Admiral's Cup
CORUM
Admiral's Cup Tides 44 Regatta and
Admiral's Cup Chronograph 44 Regatta.
Limited Editions. The Heritage Collection.
Admiral's Cup name approved by the Royal Ocean Racing Club, London.

التمويل للشباب الراغبين في تأسيس شركات ولديهم أفكار استثمارية.

إلى ذلك، تسعى إلى تبسيط المعاملات لتسهيل عمل القطاع الخاص، وقد تم مثلاً ربط وزارة المال بالمصارف عن طريق نظام "سويفت" ليصبح بمقدورنا سد المدفوعات إلكترونياً وثم إجراءات تتعلق بدفع الضرائب والرسوم الأخرى.

على صعيد آخر بدأنا التنسيق مع الوزارات المعنية حيث هناك قضايا مشتركة يمكن المساهمة فيها لاسيما مع وزارة الصناعة ووزارة الاقتصاد والتجارة بما يتعلق بدعم التصدير وخفض أكلاف الإنتاج.

على صعيد آخر، حركت الحكومة مرسوم الاستملاك وهو في حدود 300 مليون دولار الذي يحرك أشغالاً تتخطى قيمتها المليار دولار الأمر الذي يسهم في إنعاش قطاع البناء والمقاولات وسواه، حيث أن الشركات المحلية تقوم بمعظم هذه الأعمال كما أن تركيزنا على دفع المستحقات للمستشفيات والبلديات هدفه تحريك العجلة الاقتصادية.

أما الإجراء الأفضل لتنشيط القطاع الخاص فهو من خلال عملية الخصخصة التي يستفيد منها اللبنانيون كشركات وكأفراد وهذه الإجراءات كلها يضاف إليها تعزيز الثقة، وخفض حاجات الدولة التمويلية سينعكس إيجاباً على الأسواق وعلى معدلات الفوائد ودخول أموال إضافية. إن جميع هذه الإجراءات تشكل سلة متكاملة تستطيع تفعيل حركة الاقتصاد ككل.

■ الطريق إلى النمو ■

إضافة إلى كل هذه التوجهات، ثمة على المدى المتوسط اتجاه لتحديث القوانين وتفعيلها، وإجراء الإصلاحات لتطوير إمكانات القطاع الخاص لاسيما عن طريق الخصخصة. فخصخصة قطاع الاتصالات من المؤكد أن يكون لها تأثير إيجابي على النشاط الاقتصادي لأنها ستؤدي إلى خفض كلفة الخدمات التي تقدمها الاتصالات وتوسيع هذه الخدمات في الوقت نفسه، وهذا سيشجع الشركات العالمية على المجيء إلى لبنان والعمل من خلاله. إننا نعتبر أن الإصلاحات هذه هي المدخل إلى النمو الذي يوفر فرص العمل لاسيما في المجالات التي تتوافر فيها القيمة المضافة، والتي تحمي لبنان من هجرة شبابه. أعتقد أنه لدينا جهوزية في هذه القطاعات وثمة اهتمام استثماري فيها؛ نعتزم تشجيع ذلك من دون أن يعني ذلك التخلي عن دعم القطاعات التقليدية كالصناعة والزراعة. إلا أن القطاعات القادرة على تحقيق قفزة نوعية وتوظيف القدرات البشرية هي تلك التي تعتمد الأساليب الحديثة من الاتصالات إلى المعلوماتية.

■ مصير الخصخصة؟! ■

□ تتحدث عن الخصخصة كأنها حاصلة. هل نضجت المسألة؟

□ الخصخصة هي أحد المحاور الأساسية في سياسة الحكومة التي ترى فيها عاملاً مهماً في تطوير الاقتصاد، وتعثر عمليات

إشراف أكبر للحكومة على الإدارة الاقتصادية

الخصخصة في السابق كان لأسباب سياسية وكان له انعكاس سلبي على مصداقية الدولة والوضع المالي. ولو نفذنا هذا البرنامج لكنا خفضنا الدين والعجز وكان تم ضخ استثمارات أكثر في الاقتصاد.

نحن اليوم في مرحلة جديدة، والحكومة ملتزمة بتفعيل ورشة الخصخصة ونحن في صدد تعيين أمين عام للمجلس الأعلى للخصخصة واعتمدنا في ذلك آلية شفافة بهدف استقطاب الكفاءة لأن المركز حساس.

إن مشروع الخصخصة له محاذيره التي أشار إليها بعض السياسيين لاسيما لجهة إدارتها وشفافيتها أم لجهة الشق الاجتماعي الناتج عنها.

في اعتقادي أن دور الخصخصة هو تحرير القطاعات من احتكار وإعطاء القطاع الخاص دوراً في إدارتها وتشغيلها والاستثمار فيها، بهدف تحسين الخدمة وزيادة التنافسية وتعظيم التدفق الاستثماري.

أما بالنسبة إلى الشق الاجتماعي فهو أساسي وله في نظري ثلاثة عناصر أساسية:

أولاً: ما هو تأثير الخصخصة على المستهلك المواطن.

ثانياً: ما هو تأثيرها على العاملين في المؤسسات المخصخصة؟

ثالثاً: ما هو تأثيرها على سوق العمل؟

وحول هذه العناصر لا بد من إيراد الملاحظات الآتية:

1 – إن الخصخصة تحسّن نوعية الخدمة، ففي قطاع الاتصالات تتحسن الخدمة وتتوسع تدريجياً ونلحظ انخفاضاً تدريجياً في الأسعار. وفي قطاع الكهرباء نحصل على الخدمة التي ندفع ثمنها حتى ولو لم تنخفض الأسعار، وكذلك الأمر في قطاعات المياه والنقل.

وهذا الأمر لاحظناه في العديد من المجتمعات.

2 – أما بالنسبة إلى تأثيرها على الموظفين العاملين، فأحياناً لا تكون هناك أعداد كبيرة. وفي حالة مؤسسة كهرباء لبنان مثلاً هناك عدد كبير من الموظفين لكن المتوسط العام للأعمار هو 58 سنة، وباتوا قريبين من سن التقاعد وفي حال الخصخصة سيتم دفع تعويضات عادلة وكافية توازي ربما 40 إلى 45 شهراً وهي الأعلى في العالم فحتى لو كان لها تأثير سلبي فالتعويضات تغطي.

3 – أما بالنسبة إلى سوق العمل فللخصخصة تأثير إيجابي جداً لأنها تخلق فرص عمل من نوعيات متخصصة.

لكل ذلك، ينبغي مواجهة هذا الموضوع بمنطق وبواقعية لا أن نتهرب منه وفي هذا الإطار فإن دور الدولة سيتحوّل من التشغيل إلى الرقابة، وهذا الدور لن يخف بل سيصبح أقوى ولكن بطريقة أخرى والدور هو الحفاظ على استمرارية الاستثمار والمحافظة على بنود دفاتر الشروط ونوعية الخدمة والتأكد من عدم وجود الاحتكارات، ويتم ذلك من خلال الهيئات الناظمة التي ستنشأ في كل قطاع.

■ دعم المجتمع الدولي ■

□ هناك نية لدى المجتمع الدولي لدعم لبنان (وطرح هذا السؤال قبل اجتماع نيويورك)، كيف تنظرون إلى هذا الدعم المرتقب وخلفياته؟

مقبلون على أكثر من عملية خصخصة

□ هناك نوايا لدى المجتمع الدولي لدعم لبنان عبّرت عنها أكثر من جهة وفي غير مناسبة. وهذا الدعم سيكون مبنياً على برنامج يضعه اللبنانيون كقطاع خاص وكمجتمع مدني وليس الحكومة وحدها. فهذا البلد أثبت قدرة على الاستمرار في أحلك الظروف، كما أظهر قدرة على الصمود والحفاظ على زخمه ونبضه، كما أظهر هذا البلد تمسك بنيه بالحرية والديموقراطية وهي قيم أساسية ساهمت في تكوين طاقة بشرية هائلة بنوعيتها وكفاءاتها. بالفعل إن لبنان هو منارة الشرق وبوابة على الحضارات.



الوزير جهاد أزعور والزميل بهيج أبو غانم

إن ما يميز لبنان عن أي بلد آخر مزاياه الاجتماعية والثقافية والإنسانية التي تمكنت من خلق حالة اقتصادية مميزة نابعة من تميز اللبنانيين أنفسهم ومن روح هذا المجتمع بأبعادها الفكرية والعلمية والتاريخية وبروح الثقة بالذات والانفتاح على الآخر.

إن ما يقوم به لبنان واللبنانيون هو أساس المساعدة الدولية التي هي مكملة، والمساعدة الدولية هي تأكيد على دور لبنان وعلى موقعه وقيمه كمشروع فكري وإنساني وحضاري قبل أن يكون مشروعاً اقتصادياً.

إن خطابنا إلى المجتمع الدولي ينبغي أن يؤكد أن ما سنقوم به هو مشروع لبنان ككل وليس مشروع الحكومة، وأن الإصلاحات المنشودة هي لمصلحة لبنان.

■ موازنة 2006■

□ ماذا عن مشروع موازنة العام 2006، بعد أن انقضى العام 2005 على قاعدة الاثني عشرية؟

□ نحن نعتمد القاعدة الإثني عشرية، ولكننا ولأسباب قانونية سننظم موازنة للعام 2005 ستكون مالية بحتة وستشمل اعتمادات الإنفاق وتقديرات الإيرادات. وحتى لو مررنا بظروف استثنائية ينبغي المحافظة على الأصول القانونية والدستورية وموازنة العام 2005 باتت في عهدة رئيس مجلس الوزراء وسيتم عرضها على مجلس الوزراء. أما موازنة العام 2006 فهي قيد الإعداد وبدأنا مناقشتها مع الوزراء.

ولذا، سنرسل إلى مجلس النوّاب موازنة العام 2005 ثم العام 2006.

أما لجهة موازنة العام 2006 فستكون ضمن التوجه الذي وضعته الحكومة في بيانها الوزاري، وهي موازنة تهدف إلى تحسين الوضع الاقتصادي وإلى إصلاح الوضع المالي والحفاظ على الاستقرار الاجتماعي. وهناك بعض الإصلاحات ستتضمنها الموازنة، وإصلاحات أخرى ستعرض بصورة مستقلة، وهذه الأخيرة ربما لن تنتظر الموازنة بل نرسلها في مشاريع إصلاحية مستقلة.

□ وهل تتضمن الموازنة الإصلاحات التي طرحها الرئيس السنيورة يوم كان وزيراً للمالية؟

□ بعض تلك الإصلاحات ما زال موجوداً، وبعض الإصلاحات استجدت نتيجة للتطورات التي نمر بها، وبالمحصلة، فإن الموازنة هي جزء من السياسة الاقتصادية وليست كل السياسة الاقتصادية، وهي أيضاً جزء من عملية الإصلاح وليست كل هذا الإصلاح، لكن الموازنة تبقى أداة تعكس رؤية وتضع إطاراً يحدد التوجه.

■ النمو المرتقب ■

□ ما هي توقعاتكم بالنسبة إلى معدل النمو للعام 2005؟

□ بناءً على أرقام وتوقعات مصرف لبنان الذي يقوم بإعداد دراسة عن التطور الاقتصادي، يتبين لنا أن هناك بداية تحسن في مقابل التراجع الذي شهدناه في أول العام. وابتداءً من شهر حزيران/ يونيو، بدأنا نلمس تحسناً في معظم المؤشرات.

توقعاتنا أن يكون النمو ما بين واحد أو اثنين في المئة، وإذا استمرت الأمور على ما هي عليه وكما نتمنى.

أما في ما يتعلق بالمالية العامة، فكما ذكرت كانت لدينا مشكلة أساسية تمثلت بمؤسسة كهرباء لبنان، وهي رمت بثقلها على المالية العامة وبمقدار نحو 150 مليار ليرة شهرياً، وعجز الكهرباء يبلغ 1200 مليار ليرة، أي ما يمثل ثلث العجز، ويوازي نفقات وزارات الصحة والتربية والشؤون الاجتماعية مجتمعة.

لهذا السبب، ومع تراجع إيراداتنا نتيجة تراجع الحركة الاقتصادية، ومع تأثرنا سلباً بأسعار النفط، فإننا سنلحظ تراجعاً في وضع المالية العامة، ونحن نحاول معالجته، ولكن هذه المعالجة لفترة قصيرة لا تؤتي ثمارها، ولذا ربما نلحظ ارتفاعاً طفيفاً في نسبة العجز مقارنة مع العام 2004. ■

مرسوم الاستملاك يحرك أشغالاً قيمتها مليار دولار



الكويت - "الاقتصاد والأعمال"

أطلقت "المجموعة الدولية للاستثمار"، المدرجة في سوق الكويت للأوراق المالية، شركات جديدة في قطاعات السياحة والعقار والمال والاستثمار، برأس مال عابر للخليج، وإن تكن خميرته كويتية.

وخلال الأشهر الأخيرة، أبصرت النور شركات مثل "بتروغلف" النفطية و"غراند" العقارية، بحلل جديدة بعد زيادات في رؤوس أموالها، ليبدأ المشهد بالاكتمال، مشيراً إلى مجموعة استثمارية ستكون بين الكبريات عربياً على الإطلاق.

وفي العنقود، على سبيل المثال لا الحصر، حصص مؤثرة لـ "المجموعة الدولية للاستثمار" في بنك البحرين الإسلامي، وشركة تكافل، وأخرى للترفيه العائلي في البحرين أيضاً، وشركة سوبربير النفطية في أبو ظبي. وستعلن المجموعة قيام ذراع مصرفية عملاقة رأس مالها نحو ملياري دولار، باسم البنك السياحي، علماً بأن لدى المجموعة مصرفاً تابعاً هو بنك المستثمرون في البحرين.

"الاقتصاد والأعمال" التقت الرئيس التنفيذي لشركة المجموعة الدولية للاستثمار سامي البدر، لإلقاء الضوء على هذه المجموعة التي قد تبلغ قيمتها السوقية قريباً نحو 4 مليارات دولار.

□ **ما سر هذه التوسعات قطاعياً وجغرافياً؟**

□ لنجاح الأعمال 3 معايير، توافرها أساسي، وهي: أولاً، تحديد الرؤية المشفوعة بالخطط، ثانياً، تنويع الاستثمار المدروسة جدواه، وثالثاً، التوزيع الجغرافي الجيد.

لقد تحررت المجموعة من السوق المحلية (الكويت)، أو لنقل أنها خرجت من تحت سيطرتها ليكون مداها منطقة الخليج خصوصاً، والوطن العربي عموماً.

وبدأنا بالتخصص في قطاعات متكاملة، فمن خلال المنظومة المالية الخاصة بالمجموعة، نجحنا في توظيف الأموال في سلسلة شركات، من التأمين إلى العقارات فالمصارف وغيرها، ونجحنا أيضاً في جعل هذا المال عابراً من قطاع إلى آخر بحسب الفرص المتاحة، ولذا تطورت الشركات التابعة والزميلة في دورة استثمارية مثلى، بعيداً عن أي تقوقع في شركة واحدة أو اثنتين أو في بلد واحد أو قطاع يتيم!

□ **ما هي عوامل الدفع؟**

□ منطقتنا بعد 11 أيلول/ سبتمبر 2001، هي غيرها قبل ذلك التاريخ. أصبحنا أكثر وعياً بفرص الاستثمار العربية وتغيّر نمط التفكير الاستثماري، فأصبحنا نشهد مزيداً من الانفتاح البيني.

ولقد تطورت مناخات الاستثمار العربية كثيراً، حتى أننا أمام تغيرات جذرية في بعض البلدان. وإحصاءات الاستثمارات العربية البينية خير شاهد على ذلك، كما أنها خير مثال على الديناميكية التي بات يتمتع بها القطاع الخاص العربي.

□ **ماذا عن هوية رؤوس أموال المجموعة وشركاتها التابعة والزميلة؟**

□ من الظلم القول أن رأس مالنا كويتي أو سعودي وحسب، بل يمكن القول أن رأس مالنا ليس كويتياً بل منطلق من الكويت إلى رحابها ورحاب العالم العربي، فالعقلية الكويتية أصبحت حالياً ممزوجة بخبرات متنوعة، ولديها الجرأة والتوجه الواضح والقدرة على استيعاب المشاكل وخلق الأرباح. لا أريد تسمية رأس المال بأنه كويتي، لأنني لا أريد أن أمنحه خصوصية صغيرة بعدما أصبحت العقليات والخبرات الكويتية تستثمر وتنجح في مختلف الأسواق المالية العالمية، وفي مختلف القطاعات، ما جعل الكويت تصدر العقلية الاستثمارية التي لا تستوعبها في الوقت الحالي السوق الكويتية وحدها.

■ منظومة أعمال متكاملة ■

□ **كيف ستكون آلية العمل في هذه المجموعة؟**

□ نحن في المجموعة الدولية للاستثمار أصبحنا جزءاً من منظومة اقتصادية متكاملة، والمجموعة الدولية هي مطبخ الأفكار التي تغذي المنظومة بما فيها من شركات تابعة وزميلة، وهي المكان الذي تنضج فيه الفكرة لتغذي القطاعات الأخرى. وعندما نتحدث عن أفكارنا فهي متنوعة، وسيتم ترجمتها على الواقع في مجالات عدة، مثل العقار، التأمين، التمويل، الطاقة، البتروكيميائيات والخدمات.. هذه الأفكار ستصب في الشركات المتخصصة

إطلاق موجة شركات جديدة

التابعة لتخرج كمنتجات أو شركات، وسيكون للمجموعة الدولية دور فيها أو بيعها في ما بعد. والشركة قادرة على تسييل استثماراتها في الوقت الذي ترغب، كونها لا التزامات عليها ولا قروض، الأمر الذي يساعدها في تقوية شركاتها التابعة والزميلة، والدخول معها في مشاريع مشتركة سواء بشكل مباشر أو غير مباشر، ثم إن التخصص أفادنا كثيراً، ففي السابق لم تكن المجموعة تتعامل في العقار، ولكن بعدما تم تدشين شركة غراند فقد صار بوسعنا التعامل في الكثير من المشروعات العقارية. فإذا تلقينا طلباً للمشاركة كنا نحوّله إلى "غراند" التي نساعدها كمدير مالي لمشاريع تنفذها هي.

□ **ماذا عن مشروع البنك السياحي؟**

□ إنه مشروع لم يأتِ بسهولة ومن فراغ، إذ كنا دائماً كمؤسسات إسلامية، نتخوف من الدخول في هذا القطاع بسبب شبهة خاصة بقضايا الخمور. ولكن عندما درسنا القطاع السياحي وتعمقنا فيه، وجدنا أن السياحة صناعة متكاملة من طيران ومواصلات ونقل وبحار وفنادق ومنتجعات، وكلها أمور لا علاقة لها بالخمور، كذلك أظهرت دراسة الصناعة السياحية في العالم أن عدد السيّاح وصل إلى مليار سائح سنوياً، لا تشكل السياحة البينية العربية منها أكثر من 3,5 في المئة، على الرغم من المقومات المتوافرة، وهذا ما جعلنا نفكّر باستنهاض هذا القطاع، وتكوّنت قناعة عندنا بإمكانية الاستثمار وتحقيق عوائد ممتازة فيه.

وما يساعدنا في ذلك، هو ما نجده حالياً من ابتعاد لدى بعض الدول العربية عن الروتين، خصوصاً في ما يتعلق بالمشاريع السياحية لتوفير إجراءات خاصة للراغبين بالاستثمار في القطاع السياحي كما حصل في شرم الشيخ والغردقة... وكذلك دبي التي استطاعت أن تصبح مقصداً سياحياً وتجارياً.. على سبيل المثال لا الحصر؛ واستناداً إلى كل ذلك، جاءت فكرة البنك السياحي، خصوصاً بعدما وجدنا أن المعضلة الأساسية في هذه الصناعة كانت مشكلة التمويل. وهكذا، فإن البنك سيخدم الاستثمار وتطوير المشاريع السياحية، وستقوم المجموعة من خلال "غراند" العقارية التابعة لنا بتنفيذ المشاريع السياحية، وهو ما يعكس اسم "غراند" أي شركة المشروعات الكبرى... وتخيّل أن يكون عندك بنك بهذا المستوى برأس مال ملياري دولار وشركة عقارية مثل "غراند" ويعملان معاً في المشاريع الكبرى...

■ 14 مشروعاً جديداً ■

□ **ما هو تصوركم المستقبلي للمشاريع؟**

□ اليوم وقبل أن نبدأ، لدينا مشروعاً قيد الدراسة، وكلها مشاريع حيوية وضخمة، في كل من: تونس، دبي، مصر، لبنان والسعودية، والبنك سيبدأ عمله قبل نهاية العام، بعد أن يتم اختيار المقر، ولدى "غراند" بعض المشاريع التي تعمل عليها حالياً، وسيتم الإعلان عنها قريباً. و"غراند" ستكون على مستوى العالم العربي، وسيتم افتتاح فروع لها في عدد من الدول العربية.

□ **من العقار والسياحة والمصارف إلى الطاقة، فماذا عن شركة بتروغلف؟**

□ شركة بتروغلف، ستكون المطبخ الخاص بمشاريع المجموعة، في قطاعات الطاقة والبترول والبتروكيميائيات ومختلف الأمور الفنية الخاصة بهذه المشاريع وهناك بعض المشروعات التي يتم دراستها حالياً، لا سيما وأن القطاع الخاص يتنامى في المشاريع النفطية، إذ أنه بعد مرور أكثر من 50 عاماً على تصدير النفط فإن هذا

خطة ستراتيجية للتوسّع القطاعي والجغرافي

القطاع يحتاج الآن إلى عمليات إعادة تجديد، سواء في المصافي، أو باقي المنشآت النفطية إلى جانب مشاريع الطاقة والبتروكيميائيات الأخرى.. والدول النفطية في المنطقة غير قادرة بمفردها على أداء هذا الدور لأنها بحاجة إلى خبرات عملية وجهود مكثفة وعمليات تمويل كبيرة، ولهذا فإن القطاع الخاص له دور كبير، وبالتالي فإن "بتروغلف" ستكون إحدى شركات المنطقة الرئيسية في مثل هذه المشاريع، خصوصاً وأنها من الشركات القليلة التي تدعمها مجموعة مالية ضخمة.

وهناك اجتماعات مكثفة، بين "بتروغلف" والمجموعة الدولية لمناقشة أفكار ذات علاقة ستظهر عما قريب، وسيكون لهذه الشركة شأن كبير في المنطقة بعدما بدأنا بتسجيلها في كل الدول العربية، وسيكون لنا تواجد في العراق كما سيكون لنا علاقة مشتركة في قطر...

□ **كيف تفسّر صعود الأسواق المالية الخليجية إلى مستويات قياسية؟**

□ إن ما ساعد على الارتفاعات القياسية، هو أن الأسعار السابقة لم تكن طبيعية، والأسعار الحالية هي الحقيقية للكثير من الشركات. وما يميز السوق الكويتية بشكل خاص هو كثرة القيادات فيها ما يجعل السوق حيوية. وللمزيد من الاطمئنان فإنه حتى في حالات التراجع فإن السوق لن تتأثر كثيراً كون معظم الشركات الكويتية استثماراتها متنوعة، وذات توزيع جغرافي يمتد في مختلف أنحاء العالم ولا تقتصر على موقع واحد، فعلى سبيل المثال، شركة الاتصالات المتنقلة تتوزع استثماراتها إقليمياً ودولياً، وكذلك شركة المخازن العمومية التي تنفذ مشاريع في مختلف أنحاء العالم ولها شركات مملوكة في عدد كبير من الدول.

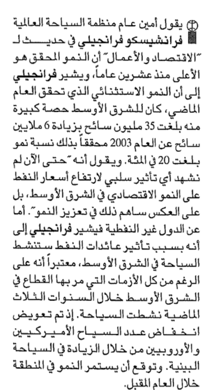
إن توزيع الاستثمارات وتنويعها يعطي المستثمر ديمومة أكبر وأماناً أكثر، وهذا ما نتبعه في استثماراتنا سواء في المجموعة الدولية للاستثمار، أو شركاتها التابعة والزميلة؛ إذ أن هناك ست شركات مدرجة في أسواق مالية في الخليج، سواء كانت مساهمات المجموعة فيها بشكل مباشر أو غير مباشر وهذه الشركات هي: "غراند" و"بتروغلف" و"المجموعة الدولية" و"المجموعة الخليجية للمال"، كما لها حصة مؤثرة في بنك البحرين الإسلامي وشركة تكافل في البحرين وكذلك حصة مؤثرة في شركة الترفيه العائلي، وهذه الشركات مدرجة في بورصة البحرين.. والهدف من الإدراج هو الاستفادة من حالة الرواج في المنطقة في ظل الطلب الكبير من المستثمرين على الفرص الاستثمارية في الشركات الناجحة.

■ دعوة للمستثمرين ■

إن طرح شركة جديدة في البورصة معناه هو أنني أقول للمستثمرين تعالوا واستثمروا معنا كشركة ناجحة، وإننا قادرون على منح المستثمرين عوائد أفضل، وهذا ما يخلق لنا تحدياً لا بد معه من المحافظة على النجاح... معظم شركاتنا كانت تحتاج في توسعاتنا المقبلة إلى سيولة، والإدراج طريقة صحيحة للحصول على التمويل المطلوب لمشاريعنا الجديدة من جانب، وتعزيز القيمة المضافة للمستثمرين من جانب آخر، وسنقوم قريباً بإدراج سهم بنك المستثمرون، في البحرين أولاً، ثم في بورصة الكويت، وسيتم ذلك قريباً بعد الانتهاء من المتطلبات اللازمة، كما أننا سندرج شركة تابعة لـ "بترو غلف" وهي شركة سوبيرير في سوق أبو ظبي.. وهناك شركات أخرى في "البايب لاين"، (الأنابيب)، وغيرها من القطاعات الحيوية. ■

أمين عام منظمة السياحة العالمية لـ "الاقتصاد والأعمال":

أتوقع استمرار نموّ السياحة في المنطقة



فرانشيسكو فرانجيلي

القاهرة - زينة أبوزكي

على الرغم من تعرض السياحة العالمية لسلسلة من الأزمات تمثلت بأحداث 11 أيلول/سبتمبر، وانتشار الأمراض المعدية في عدد من المقاصد السياحية، وأخيراً ارتفاع أسعار المحروقات، إلا أنها تمكنت من التكيف مع تلك الأزمات. ويشهد العام الماضي نمواً استثنائياً تمثل في زيادة عدد السياح بنحو 74 مليون سائح، أي بنسبة 11 في المئة مقارنة بالعام 2003.

يقول أمين عام منظمة السياحة العالمية **فرانشيسكو فرانجيلي** في حديث لـ "الاقتصاد والأعمال" أن النمو المحقق هو الأعلى منذ عشرين عاماً، ويشير **فرانجيلي** إلى أن النمو الاستثنائي الذي تحقق العام الماضي، كان للشرق الأوسط حصة كبيرة منه بلغت 35 مليون سائح بزيادة 6 ملايين سائح عن العام 2003 محققاً بذلك نسبة نمو بلغت 20 في المئة. ويقول أنه "حتى الآن لم نشهد أي تأثير سلبي لارتفاع أسعار النفط على النمو الاقتصادي في الشرق الأوسط، بل على العكس ساهم ذلك في تعزيز النمو". أما عن الدول غير النفطية فيشير **فرانجيلي** إلى أنه بسبب تأثير عائدات النفط ستنشط السياحة في الشرق الأوسط، معتبراً أنه على الرغم من كل الأزمات التي مر بها القطاع في الشرق الأوسط خلال السنوات الثلاث الماضية نشطت السياحة. إذ تم تعويض انخفاض عدد السياح الأميركيين والأوروبيين من خلال الزيادة في السياحة البينية. وتوقع أن يستمر النمو في المنطقة خلال العام المقبل.

وعن وضع السياحة العام يقول **فرانجيلي** أنه يستبعد أن يتم في العام المقبل تحقيق معدلات نمو مماثلة لما تم تحقيقه العام 2004، وتوقع أن تتراوح نسبة النمو هذا العام ما بين 5 و7 في المئة، علماً أن حركة المسافرين نمت بنسبة 9 في المئة خلال الأشهر السبعة الأولى من هذا العام مقارنة بالفترة ذاتها من العام الماضي بحسب الاتحاد الدولي للنقل الجوي IATA.

وتسعى المنظمة إلى تفعيل دورها في مساعدة الدول على التكيف مع الأزمات المتلاحقة التي تواجه قطاع السياحة من خلال أنشطة مخصصة لكل بلد. وتبدي المنظمة اهتماماً كبيراً بمواجهة تداعيات ارتفاع أسعار المحروقات على شركات الطيران.

السياحة والإرهاب

ويعرض **فرانجيلي** لوضع الصناعة في ظل العمليات الإرهابية معتبراً أن اعتداءات بالي، القاهرة، اسطنبول وشرم الشيخ وغيرها نقاط سوداء على خارطة السياحة العالمية علماً أن مدناً رئيسية في العالم كـ نيويورك، مدريد ولندن مؤخراً لم تنجُ من الإرهاب.

ويلفت **فرانجيلي** إلى ضرورة استخلاص العبر من هذه الأزمات التي تطال الصناعة، وفي مقدمها مسألة الأمن التي يجب أن تعالج في إطار أكثر شمولية وعالمية ويركز على اهمية التعاون الوثيق بين الدول. ويضيف أن عامل الأمن مهم جداً بالنسبة للسياحة على وجه الخصوص والسياح اليوم باتوا يتوقعون مستوى عالياً من الأمن والاستقرار من قبل الحكومات، ما يتطلب الكثير من الإجراءات الأمنية والقوانين التي تضعها لتعزيز الأمن فضلاً عن التعاون في ما بينها. وقد تم في هذا الإطار تقديم توصيات لتفعيل الحوار بين الحكومات من جهة وبينها وبين القطاع الخاص من جهة أخرى. ويركز على مسألة أن السائح يرتاح لرؤية تكثيف الإجراءات الأمنية في المطارات، والفنادق وغيرها من المرافق السياحية ليشعر بالأمان.

ضرورة التعاون بين الدول لتعزيز الأمن

الكوارث الطبيعية

كما يشير **فرانجيلي** إلى ضرورة التنبه للمشاكل الناتجة عن الكوارث الطبيعية والتي تشكل إحدى الأزمات التي تعاني منها السياحة كـ تسونامي الذي ضرب وجهات سياحية أواخر العام الماضي في آسيا، وإعصار كاترينا الذي ضرب مؤخراً مدينتين سياحتين مهمتين في الولايات المتحدة الأميركية. كما ويركز على ضرورة إدارة الأزمات وكيفية التعامل مع الأزمة للحد من تداعياتها والتنسيق مع مختلف القطاعات المعنية، ويلفت هنا إلى دور الإعلام في تضخيم الحقائق ويؤكد على ضرورة نقل الصورة كما هي. ■

الصناعة السعودية على أبواب WTO

أين التنافسية وأين الإنكفاء؟

الرياض - سليم بو دياب

يكتسب الحديث عن الصناعة السعودية غير البترولية بُعداً جديداً مع إقتراب إنضمام المملكة إلى منظمة التجارة العالمية. فالقطاع بمعظمه يعيش تحدّيات كثيرة" قد تدفع به إلى الإنكفاء وعدم المنافسة"، وتعوزه البيئة الصناعية والبرامج التمويلية المتوفّرة للصناعات البلاستيكية والبتروكيميائية، التي مازالت تستقطب نحو 62,4 في المئة من مجمل إستثمارات القطاع الصناعي، في حين وصلت صادراتها إلى نحو 48 في المئة من مجمل الصادرات الصناعية.

وبذلك يصبح السؤال مشروعاً حول ستراتيجية سعودية في التركيز على هذه الصناعات البلاستيكية والبتروكيميائية "ذات الميزة التنافسية" على حساب الصناعات الأخرى التي مازالت" تحمّل أكثر مما تحتمل".

تحدّيات حقيقية

يتوقّع رئيس دار الإنجاز لإستشارات الطاقة والهندسة د. **عبد الرحمن التويجري** "مستقبلاً مزهراً للصناعات السعودية غير النفطية، إنطلاقاً من عاملين رئيسيين: الأول يرتبط بدخول الصناعات السعودية للأسواق العالمية والذي يُعدّ عاملاً مهماً ومحفزاً لإطلاق مصانع جديدة، في حين أنّ العامل الثاني يرتبط، ليس بالارتفاع المستمر في عدد المصانع السعودية وحسب، بل بالأسس العالية من المواصفات التي تؤسّس عليها هذه المصانع بهدف المنافسة داخلياً وخارجياً".

ولكنه، وإستناداً إلى دراسة للغرفة التجارية والصناعية في الرياض" تأثير إتفاقيات التجارة العالمية والإندماج على الصناعة في المملكة"، فإنّ صعوبات عدة تعيشها الصناعة السعودية على أبواب هذا الإنضمام، أبرزها: "إنخفاض الطاقة الإنتاجية المستغلة بسبب ضيق الأسواق الداخلية وعدم تمكن هذه الصناعة من توزيع منتجاتها، وما يعنيه ذلك من إرتفاع تكلفة الوحدة المنتجة عن السعر السائد، الأمر الذي يؤثر في القدرات التنافسية لهذه الصناعة أمام المنتجات الأجنبية في الأسواق المحلية نتيجة لإنخفاض أسعار هذه المنتجات مع إرتفاع مستوى جودتها الإنتاجية بصفة عامة".

ويضيف رئيس اللجنة الوطنية الصناعية في مجلس الغرف السعودية والعضو المنتدب في شركة المعجل للتجارة والمقاولات **سعد المعجل** إلى التحدّيات تلك "تحدّي ضعف تمويل برامج القطاع الصناعي، وتحديداً تلك التي تتجه إلى الخارج؛ فمعظم المصانع القائمة الآن في المملكة يتجه إلى العمل وفق رؤى إنتاج محلي، وبطاقات تصميمية متوسطة في أكثر الأحوال، ما تعجز تماماً معه في حال إكتمال إنضمام المملكة إلى منظمة التجارة العالمية عن المنافسة، ما يؤدي إلى إنسحابها وربما توقفها نهائياً".

لذلك، "فإن الجهات الرسمية بحاجة إلى أن تدرك أهمية إطلاق المؤسسات التي تساعد على حماية المنتج السعودي، والتي بدونها سيواجه هذا المنتج صعوبات عدة"، كما يشير الرئيس التنفيذي لشركة أراسكو عبد الله الربيعان. "لكن ذلك لا يلغي إيجابيات كبيرة من الإنضمام إلى منظمة التجارة العالمية لما يتطلبه هذا الإنضمام من تغييرات أمست ملحّة في الأنظمة والقوانين المعمول بها في السوق السعودية أو على الأقل مراجعتها وتحسينها".

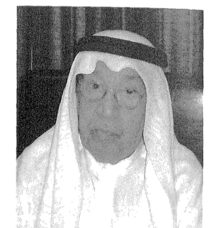
ويأمل **المعجل** "أن يشكل إنضمام المملكة المرتقب إلى منظمة التجارة العالمية فرصةً للإستفادة من قانون مكافحة الإغراق، وما يعنيه ذلك من تخفيض للواردات وإرتفاع في حجم الصادرات إضافة إلى فتح أسواق جديدة أمامها".

ميزة تنافسية

ويبرز السؤال حول مدى تأقلم الصناعات الناشئة وخصوصاً الصغيرة منها مع الإنضمام المرتقب إلى منظمة التجارة العالمية. "بحيث لم تستطع هذه الصناعات"، إستناداً إلى تقرير غرفة الرياض عينه، "الإستفادة الكاملة من نُظم حماية المنتجات الوطنية على الرغم من فرض الرسوم على بعض المنتجات المستوردة وبمعدلات مختلفة بلغ حدها الأقصى 20 في المئة وبمعدل متوسط بلغ 12 في المئة وحدٌ



إقبال متزايد على المنتجات السعودية







سعد المعجل

عبد الرحمن التويجري

عبد الله الربيعان

أدنى بمعدل 5 في المئة."

لكن **المعجل**" لا يرى خوفاً على الصناعات متى توفّرت لها مواد الطاقة والبُنى التحتية اللازمة"، بل يشير" إلى أن العائق يكمن في الضرائب التي تفرض على بعض المنتجات السعودية عند التصدير، مثل الرخام والغرانيت وغيرها من المواد الخام، خصوصاً أن هكذا منتجات تحظى في دول عدة بحوافز مهمة تساعد على تصديرها".

"من المستحسن، بما أنّ الميزة التنافسية السعودية تكمن في الصناعات البتروكيميائية والمشتقات البترولية بشكل عام، التركيز على هذه القطاعات، لاسيما وأن إتفاقية التجارة العالمية مبنية على حقيقة الصناعات ذات الميزة النسبية"، كما يرى **الربيعان**.

وهذا ما تظهره بالفعل إحصائيات إدارة المعلومات في وزارة التجارة والصناعة السعودية، بحيث أن إجمالي الاستثمار في الصناعات الكيميائية والبلاستيكية شكلت 62,4 في المئة من إجمالي الاستثمار في القطاع الصناعي، تليها مواد البناء والصيني والخزف والزجاج 11,4 في المئة، المنتجات المعدنية المصنّعة والماكينات والمعدات 10,7 في المئة والمواد الغذائية والمشروبات 9,7 في المئة.

وتبعاً لإدارة المعلومات، فقد تصدرت المنتجات الكيميائية قائمة السلع السعودية المصدرة للأسواق الخارجية بعد أن بلغت 48 في المئة في العام 2003 من إجمالي قيمة السلع المصدرة، تلتها اللدائن والمصنوعات المطاطية 20 في المئة، منتجات المعادن 8,9 في المئة، المواد الغذائية 6,4 في المئة، الآلات والأجهزة الكهربائية 3,9 في المئة، المنتجات الورقية 3 في المئة، المنتجات المعدنية 2,3 في المئة، مواد البناء 2 في المئة، المنسوجات والصناعات المرتبطة بها 1,9 في المئة، وأخيراً المنتجات الأخرى 3,6 في المئة.

وتعتبر هذه المؤشرات طبيعية، يرى **المعجل**" بعد أن وفرت الحكومة السعودية كافة عناصر النجاح للصناعات البتروكيميائية ومجملها في مدينتي الجُبيل ويُنبع، من توفير الغاز الطبيعي بإستمرار؛ وبأسعار معقولة والبنيّة التحتية الأساسية. حيث ضخت الحكومة إستثمارات بلغت في المرحلة الأولى منها 70 ألف مليون ريال، ونحو 14 ألف مليون ريال في المرحلة الثانية "الجبيل 2"؛ لذلك، فإنّ الصناعات البتروكيماوية لا خوف عليها إطلاقاً من الإتفاقيات التجارية الإقليمية والعالمية".

لكن ما إنطبق على الصناعات البتروكيميائية لم ينطبق على الصناعات الباقية،" التي شكلت لها مرحلة السنوات العشر الماضية فترة إعاقة كاملة. فإذا كانت مدينتا الجُبيل ويُنبع حصلت على مبلغ 84 ألف مليون ريال سعودي فمن الظلم أن نكتفي بـ 2000 مليون ريال صرفت منذ 35 سنة على المدن الصناعية ولم يصرف شيء بعدها".

"هناك خوف على الصناعات التحويلية.

النشاط الصناعي	عدد المصانع	إجمالي التمويل بالمليون ريال	العمالة
صناعة المواد الغذائية والمشروبات	577	20215.30	53754
صناعة المنسوجات والملابس الجاهزة والجلود	174	4262.35	20241
صناعة الخشب والمنتجات الخشبية والأثاث	190	2727.76	15873
صناعة الورق والطباعة والنشر	224	7283.80	18866
الصناعات الكيميائية والمنتجات البلاستيكية	793	158827.93	80193
صناعة مواد البناء والصيني والخزف والزجاج	592	29039.71	51366
الصناعات المعدنية الأساسية	15	4198.86	3249
صناعات المنتجات المعدنية المصنّعة والماكينات والمعدات	993	27316.34	93558
صناعات متنوّعة أخرى	81	1307.58	6758
النقل والتخزين	16	184.65	513
الإجمالي	3655	255364	344371

المصدر: إدارة المعلومات – وزارة التجارة والصناعة

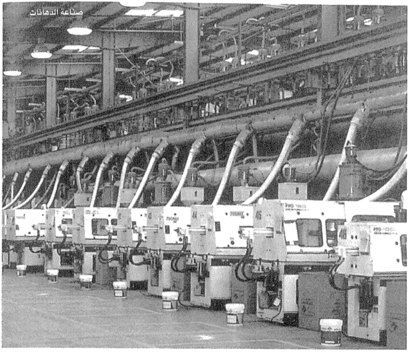
في ظل عدم توفّر الكهرباء والغاز والبنية الصناعية الأساسية لا أعتقد بأن أحداً سيرغب بالإستثمار في القطاع الصناعي".

هل نحن أمام توجه لإبراز الصناعات البتروكيميائية" ذات الميزة التنافسية" على حساب الصناعات الأخرى على أبواب الإنضمام إلى منظمة التجارة العالمية؟

" لا أعتقد بأن هناك نوعاً من التوجه لإلغاء الصناعات التحويلية لحساب الصناعات البتروكيميائية"، يقول **المعجل**: "فالتشجيع موجود وبإستمرار من كبار المسؤولين السعوديين من أن الصناعة بكافة أشكالها هي خيار ستراتيجي سعودي، ولكن مشكلتنا في التطبيقات على الأرض، فدولة مثل مصر مثلاً، التي تحتل المرتبة 25 في العالم من حيث مخزونها من مادة الغاز، تمتد أنابيب الغاز فيها إلى جميع المدن الصناعية المصرية؛ بينما نرى في السعودية، التي تحتل المرتبة الرابعة عالمياً على هذا الصعيد، أنّ الغاز لا يتوافر إلّا لمدينة صناعية واحدة وهي المدينة الصناعية في الرياض وذلك من ضمن 14 مدينة صناعية سعودية موجودة وعاملة؛ وحتى أسعار الغاز هذه مع توفرها تعتبر عالية مقارنة بدولة مثل الكويت أو قطر مثلاً".

البيئة الصناعية

وبالعودة إلى دراسة غرفة الرياض حول" تأثير إتفاقيات التجارة العالمية والإندماج على الصناعة بالملكة"، " فقد بلغ إجمالي المساحات الصناعية غير المطوّرة بالكامل نحو 103,4 ملايين متر مربع وتمثل نحو 25 في المئة من إجمالي المساحات المخططة لإقامة مدن صناعية في جميع أنحاء المملكة، والتي تقدر بنحو 409 ملايين متر مربع، منها نحو 63 في المئة مساحات لم يتم توفير مصادر التمويل لها بعد، وإن المساحات التي يتوقع أن تدخل مجال الاستثمار الصناعي تقدر بنحو 2,7 في المئة (عبارة عن الأراضي تحت التطوير وتحت الترسية)".


صناعة الدهانات

" هناك حقيقة يجب أن ندركها. ليس بالضرورة أن تقام الصناعة كلها في المدن الصناعية"، يفصح **الربيعان**، " بل يجب أن تتاح للقطاع الخاص الأراضي الرخيصة المتوفر لها كافة الخدمات في مواقع صناعية مناسبة خارج المدن الصناعية أحياناً مثل قربها من سكك الحديد وغيرها".

" لكن نحو 40 في المئة من الصناعات السعودية مازالت متواجدة خارج المدن الصناعية"، يشير **المعجل**، " ووضعها بائس جداً لإنتفاء القوانين اللازمة لتنظيمها وتواجدها وبذلك هي محكومة بالكثير من المطبات".

ولكن المجال فتح أمام القطاع الخاص للمساهمة في تطوير المدن الصناعية ؟

"هذا صحيح. ولكنهم وضعوا في طريقه مئة قيد وقيد؛ فمتطلبات الاستثمار حتى الآن ليست واضحة، ويتطلب من القطاع الخاص دفع مبلغ من المال لهيئة المدن الصناعية على نقيض ما كان سائداً في السابق. وبذلك تكون هيئة المدن الصناعية قد تحوّلت من عامل مساعد في النهوض بالصناعة السعودية إلى عائق جديد يقف أمامها".

" يبقى أن العقبة في توفير الكثير من الخدمات للقطاع الصناعي، يعود في جزء كبير منه إلى النظرة لدور الصناعة في الإقتصاد الوطني. الصناعة السعودية الآن محملة أكثر بكثير مما تحتمل. لنأخذ السعودة كمثال فإنّ من أكثر القطاعات المتحملة لعبء السعودة اليوم هو القطاع الصناعي والمفروض أن يتحمل القسم الأكبر من هذا العبء القطاع الأهم وهو قطاع الخدمات". ■

نسبة الصادرات غير النفطية من الناتج المحلي الاجمالي*
(مليون ريال بالأسعار الجارية)

السنوات	الناتج المحلي الإجمالي بالأسعار الجارية	الصادرات غير النفطية	نسبة الصادرات غير النفطية من إجمالي الناتج المحلي(%)
2000	706657	22446	3.20
2001	686296	26547	3.90
2002	705854	27691	3.90
2003	791900	31844	4
2004	815000	36620	4.50

1 – بيانات الناتج المحلي الإجمالي حتى العام 2002م مصدرها التقرير السنوي (39) لمؤسسة النقد العربي السعودي
2 – بيانات الصادرات غير النفطية حتى العام 2002م مصدرها مصلحة الإحصاءات العامة – وزارة التخطيط
3 – تقديرات إحصاءات الناتج المحلي الإجمالي لعام 2003م مصدرها وزارة المالية والاقتصاد الوطني
4 – الصادرات غير النفطية لا تشمل سلع إعادة التصدير
5 – تمّ تقدير معدل النمو المحلي للعام 2004م وللصادرات غير النفطية للعامين 2003 و 2004م



- Intel® Centrino™ Mobile Technology
  - Intel® Pentium® M Processor
  - Intel® 915PM Express chipset
  - Intel® PRO/Wireless 2915ABG
- Microsoft® Windows® XP Professional
- 15.4" WSXGA+ (1680 x 1050) TFT display
- ATI MOBILITY™ RADEON® X700 graphics with 128MB VRAM
- HDD up to 120GB ATA 100
- DVD-Super Multi Double Layer Drive
- DDR-2 533MHz memory
- 802.11a/b/g WLAN, 10/100/1000 LAN, V.92 modem, Bluetooth®
- TravelMate SmartCard solution
- 1* Year Carry In (International travellers warranty - ITW)

للمساعدة والدعم والمعلومات:
أيسر الإمارات ٢٢٣٧ -٨٠٠
أيسر السعودية ٠٠٤٥ -٨٠٠
كل الدول الأخرى ٩٧١٤٨٨١٣١١١+

www.acer.ae

acer

برنامج الصادرات السعودية:
دور أكبر للمصارف التجارية

الرياض - الإقتصاد والأعمال

تعتبر النقلة الكبيرة التي تعيشها الصادرات الصناعية السعودية من جراء رزمة من الإتفاقيات التجارية الإقليمية والدولية، لا سيما العربية منها وتلك المزمع توقيعها خليجياً مع الإتحاد الأوروبي والصين والإنضمام السعودي المرتقب إلى منظمة التجارة العالمية، "خطوة مساندة ومعززة لعمل الصندوق السعودي للتنمية، تبعاً للدور الكبير الذي تلعبه هذه الإتفاقيات في انفتاح الأسواق أمام الصادرات السعودية"، كما يشير **إبراهيم المفلح**، المدير العام- برنامج الصادرات السعودية، "بحيث أن المشكلة ليست دائماً مشكلة تمويل وضمان للصادرات بل تتصل أيضاً بالإجراءات والحواجز الجمركية بين الدول. من هنا فإن الإتفاقيات هذه المشار إليها وغيرها تساعد بشكل أساسي في عمل الصندوق."

المصارف التجارية

"مواكبةً لذلك، وبما أن الصادرات السعودية تتجه إلى أسواق تتسم بالمخاطرة، نحن الآن في صدد الإعداد لمذكرة تفاهم مع المصارف التجارية السعودية"، يشير المفلح. "تهدف هذه المذكرة إلى تبادل المعلومات التجارية وإطلاق عجلة التمويل المشترك مع هذه المصارف وكذلك عملية تعزيز خطابات الإعتماد المستندية المشتركة والإستفادة من ضمانات الصندوق السعودي للتنمية لتوفير التسهيلات التمويلية للمصدرين."


إبراهيم المفلح

ويستهدف المصدرون السعوديون، تبعاً لبيانات الصندوق، أسواقاً رئيسية مثل اليمن والسودان وإيران وتركيا وصولاً إلى دول بعيدة مثل تنزانيا والسنغال.

"نحن والمصارف التجارية نكمل بعضنا البعض، بقدر ما يتوسع دور المصارف التجارية في المجال التمويلي وضمان الصادرات بقدر ما ينعكس ذلك تقلصاً لدور برنامج الصادرات في هذا المجال."

وفي سياق التعاون مع المصارف التجارية يبرز "تعزيز خطابات الإعتمادات المستندية" كمنتج جديد في طور الإطلاق من قبل الصندوق السعودي للتنمية، "وسيؤدي إلى ربط الصندوق بالمصارف السعودية والعديد من المصارف العالمية. فمن خلال المصارف المحلية والأجنبية يباشر الصندوق السعودي للتنمية بالتأكيد على خطابات اعتماد صادرة عن مصارف خارجية تحجم المصارف المحلية في حالات كثيرة عن تأكيد هذه الخطابات، ويعود ذلك بالأساس إلى نمط عمل المصارف التجارية داخل المملكة. ويمكن أن يتعزز هذا الشق من خلال عمل صندوق التنمية السعودية جنباً إلى جنب مع المصارف التجارية السعودية في تأكيد خطابات الإعتماد هذه. مثلاً أن يقوم الصندوق السعودي بتغطية 90 في المئة من خطابات الإعتماد على أن تتولى المصارف التجارية تغطية النسب الباقية، فنكون بذلك أمام حال من التأكيد المشترك لخطابات الإعتماد بين المصارف السعودية وصندوق التنمية السعودي. لذلك هذه المرحلة تشهد نمواً في العلاقة بين الصندوق السعودي للتنمية والمصارف المحلية والأجنبية."

ضمان الصادرات

كما مع المصارف التجارية كذلك مع شق ضمان الصادرات، "حيث باشر الصندوق السعودي للتنمية في عملية إعادة تأمين العمليات التصديرية بالتعاون مع شركة كوفاس الفرنسية على أسس وثائق تأمين شاملة. إلى ذلك، فقد قمنا هذه السنة بتوقيع "اتفاقية تأمين محددة" ذات بعد آخر مختلف عن بعد وثيقة التأمين الشاملة والتي تتصف بأن مخاطرها أقل من مخاطر وثيقة التأمين المحددة".

ويضيف "أود أن أشير، بما أن ملاءة الصندوق السعودي للتنمية المالية جيدة ولا مشكلة في توفير التمويل اللازم، فإننا على إتصال دائم مع المصدرين السعوديين لاستقطاب طلباتهم وبأحجام كبيرة. ومنذ ثلاث سنوات على انطلاقة البرنامج بلغت نسبة المصدرين السعوديين المستفيدين من خدمات الصندوق نحو 35 في المئة من

تأمين التمويل وضمان الصادرات

بدأ برنامج الصادرات في حزيران / يونيو2001 وتتوزع عملياته بين عمليات التمويل المعتمدة، عمليات التمويل الموقعة وعمليات التمويل التي لها عرض مبدئي. ومنذ بدء البرنامج وحتى نهاية مارس 2005، بلغ إجمالي عدد العمليات المعتمدة 54 ووصلت قيمتها الإجمالية إلى نحو 1204,28 مليون ريال وتستفيد منها 20 دولة، أما العمليات الموقّعة فعددها 49 تصل قيمتها إلى نحو 1054,29 مليون ريال تستفيد منها 18 دولة، فيما يبلغ عدد العلمليات التي لها عرض مبدئي 42 عملية تصل قيمتها إلى نحو 1695,95 مليون ريال وتستفيد منها 15 دولة.

المصدرين إي نحو 280 مصدراً من أصل نحو 750 شركة سعودية مصدرة."

إنطلاقة جيدة

مضى نحو 3 سنوات على مباشرة الصندوق السعودي للتنمية لعمله في موضوع تمويل وضمان الصادرات السعودية من خلال برنامج الصادرات السعودية. " واستناداً إلى الفترة الزمنية هذه، يعتبر برنامج الصادرات السعودية قد حقق انطلاقة جيدة بعد أن قام بتقديم التمويل المتعلق بضمان وتمويل الصادرات وذلك من خلال أدوات عدة، منها تمويل المصدر، وتمويل المستورد، وإئتمان المصدر وإئتمان المستورد، وخطوط التمويل وعملية المرابحة."

يشار إلى أن الصندوق السعودي للتنمية هو عضو في تحاد برن، إتحاد وكالات ضمان الصادرات، وكذلك هو عضو في الإتحاد الدولي للأعمال والتجارة، هذا إلى جانب " شراكته الستراتيجية مع شركة كوفاس الفرنسية من خلال اتفاقية شراكة منذ نحو سنتين تقوم بتحديد المخاطر والسقوف التأمينية للطلبات التي نتلقاها من المصدرين."

ويرى المفلح " أنه من الصعوبة بمكان مقارنتنا بالوكالات الوطنية الدولية المشابهة تبعاً لحداثة البرنامج السعودي. وعلى المصدرين تفهم بشكل أكبر الطبيعة التجارية لعمل الصندوق. نحن بنك تجاري أكثر من قطاع حكومي من حيث الإستقلالية الكبيرة والسرعة في اتخاذ القرارت وطبيعة عمل الصندوق هذا إلى الصلاحيات الواسعة للقيّمين على الصندوق". ■

مؤشرات صناعية




د. هاشم يماني

عيد القحطاني

* قدر وزير التجارة والصناعة السعودي الدكتور هاشم يماني حجم الاستثمارات الجديدة التي تم ضخها في القطاع الصناعي خلال العام الماضي بما يقارب 6,3 مليارات ريال، وأن عدد المصانع المنتجة قد زاد بنسبة 1,4 في المئة مقارنة بعدد المصانع في العام 2003. وبيّن يماني أن الوزارة قامت بتوقيع عقد لإعداد ستراتيجية صناعية في السعودية تهدف إلى تعزيز القدرة التنافسية للمنتجات الصناعية الوطنية ورفع إسهام قطاع الصناعة في إجمالي الناتج المحلي إلى 20 في المئة حتى حلول العام 2020.

* وافق وزير التجارة والصناعة السعودي هاشم عبد الله يماني بأن تقوم الوزارة باستكمال المتطلبات والتجهيزات اللازمة للبدء في تطبيق ضوابط إعفاء مدخلات الصناعة من الرسوم الجمركية المقرر من المجلس الأعلى لمجلس التعاون لدول الخليج العربية في دورته الثانية والعشرين خلال العام الحالي.

* منحت وزارة التجارة والصناعة ترخيصاً لإنشاء 7 مصانع جديدة لإنتاج الإسمنت الأسود في الرياض وجدّه والدمام وحائل وبدر. وتصل رؤوس أموال المصانع الجديدة إلى نحو 4 مليارات ريال، بينما قدرت طاقتها الإنتاجية بنحو 8 ملايين طن سنوياً.

* أعلن المدير التنفيذي لمركز تنمية الصادرات السعودية عيد القحطاني بأن الصادرات السعودية غير النفطية قد ارتفعت إلى أكثر من 39 مليار ريال (10,4 مليارات دولار) مع نهاية شهر كانون الاول/ ديسمبر 2004 لتتجاوز نسبة مشاركتها في الناتج المحلي حاجز 4,5% وتطورت الصادرات السعودية غير النفطية إلى الأسواق العالمية بوجه عام خلال الفترة ما بين العام 1998 حتى العام 2003 وبنمو متزايد بلغت نسبته (7,5 في المئة) وشكل نسبة (3,7 في المئة) من الناتج المحلي الإجمالي ونحو (11 في المئة) من إجمالي الصادرات.

بلغت قيمة صادرات السعودية من المنتجات البلاستيكية الجاهزة نحو 1،2 مليار ريال (320 مليون دولار) سنوياً إلى الأسواق العالمية ممثلة بذلك أقل من واحد في المئة من حجم السوق العالمية للصناعات البلاستيكية والتي بلغ حجمها أكثر من 40 مليار دولار (150 مليار ريال).

وذكرت دراسة حديثة صدرت عن مركز تنمية الصادرات السعودية أن قيمة الصادرات السعودية من الصناعات الغذائية بلغت 1,66 مليار ريال في العام 1998، وارتفعت إلى 1,76 مليار في العام 1999، إلا أنها ما لبثت أن انخفضت إلى 1,7 مليار ريال العام 2000، وواصلت هبوطها إلى 1,541 مليار في العام 2001، قبل أن ترتفع إلى 1,84 مليار ريال للعام 2002. وفي المقابل فإن الواردات السعودية من الصناعات الغذائية تسجل تصاعداً مستمراً بنسبة لا تقل عن 7 في المئة سنوياً، نظراً لارتفاع المستوى المعيشي، ولوجود تغير في الأنماط الاستهلاكية الغذائية.وتواجه منتجات الصناعات الغذائية السعودية تحديات من أبرزها تدني نسبة الطاقة الإنتاجية المستغلة لأسباب مختلفة منها الاعتماد على المواد الأولية المستوردة بسبب عدم كفاية المحاصيل الزراعية المحلية، لضعف التخطيط بين القطاعين الصناعي والزراعي، ما يؤدي إلى ارتفاع الكلفة الإنتاجية، وتدني الكفاءة الإنتاجية لهذه الصناعات.

* أوضح الأمين العام لمجلس التعاون لدول الخليج العربية عبد الرحمن العطية أن حجم التجارة البينية الخليجية ارتفع خلال العام 2003 بنسبة 19,5 في المئة مقارنة في عام 2002. وتعتبر هذه النسبة أعلى من المعدل السنوي للزيادة التي بلغ متوسطها ستة في المئة خلال السنوات العشر التي سبقت الإتحاد الجمركي الذي دخل مرحلة التنفيذ في مطلع العام 2003.

ألمنيوم البحرين تفتتح خط الصهر الخامس وتستعد لإطلاق الخط السادس

الغتم لـ "الاقتصاد والأعمال": "ألبا" الثالثة عالمياً بالطاقة الإنتاجية والأولى بالتكنولوجيا

المنامة- عاصم البعيني

جاء افتتاح شركة ألمنيوم البحرين (ألبا) خط الصهر الخامس في سياق النمو السريع الذي تشهده صناعة الألمنيوم في المنطقة، وبلغ حجم الاستثمارات في الخط الجديد نحو 1,7 مليار دولار بطاقة إنتاجية تصل الى نحو 307 آلاف طن، ما يرفع الطاقة الإنتاجية الإجمالية للشركة إلى نحو 850 الف طن سنوياً ولتحتل "ألبا" بذلك المرتبة الثالثة عالمياً، علما أنها تحتل المرتبة الأولى على صعيد التكنولوجيا المستخدمة.

وأقامت الشركة حفل افتتاح للخط الجديد برعاية وحضور رئيس مجلس الوزراء البحريني الشيخ خليفة بن سلمان آل خليفة وعدد من الوزراء وكبار المسؤولين ورجال الأعمال، وقال رئيس مجلس إدارة "ألبا" د. محمد بن جاسم الغتم في حديث لـ "الاقتصاد والأعمال": "إن مجلس الإدارة أقر الدراسة المبدئية لإطلاق خط الصهر السادس لتلبية الطلب المتزايد على منتجات الشركة."



الشيخ خليفة بن سلمان آل خليفة

أشار رئيس مجلس الوزراء البحريني **الشيخ خليفة بن سلمان آل خليفة**، إلى أن زيادة الطاقة الإنتاجية في "ألبا" ستساهم في نمو صادرات المملكة وزيادة حجم تجارتها الخارجية. وقال إن هذه التوجهات تنسجم مع ستراتيجية الحكومة الرامية إلى تنويع مصادر الدخل وتنشيط الاقتصاد الوطني ودفع عجلة التنمية.

ارتفاع الطلب

يعزو رئيس مجلس إدارة شركة ألمنيوم البحرين (ألبا) د.**محمد بن جاسم الغتم** الأسباب التي تقف وراء زيادة القدرة الإنتاجية إلى ارتفاع الطلب المحلي عليها بنسبة 10 في المئة وارتفاع الطلب العالمي بنسبة 4 في المئة، أي ما يعادل مليوناً و200 ألف طن تقريباً. وينطبق ذلك على الالمنيوم السائل أو على السبائك التي تستخدم في صناعة عجلات السيارات والكابلات وغيرها.

وعن الجدوى الاقتصادية للمشروع يقول رئيس مجلس الإدارة أن "ألبا" ستتمكن بعد عشر سنوات من تسديد كل قروضها. ويلفت إلى أن تكلفة المشروع بلغت نحو 1,7 مليار دولار، وهو سيضيف نحو 307 آلاف طن سنوياً إلى الطاقة الإنتاجية للشركة والتي سترتفع من نحو 520 ألف طن إلى نحو 850 ألف طن سنوياً. ويشير إلى أن مشروع الخط الخامس يعد حالياً أقل خطوط انتاج الالمنيوم تكلفة في العالم، وبخاصة أنه يعتمد على تقنية AP30 حيث تبلغ التكلفة الإنتاجية نحو 2,900 دولار لكل طن.



د.محمد بن جاسم الغتم

ومع تأسيس الشركة في العام 1971 كانت طاقتها الانتاجية لا تتجاوز 120 الف طن سنوياً، وفي العام 1980 أضافت خطاً انتاجياً ثالثاً، غير أن المشروع الحيوي بالنسبة للشركة كان في العام 1992 عندما قامت بتدشين خط الانتاج الرابع الذي رفع الطاقة الانتاجية الى نحو 510 آلاف طن سنوياً.

وبالنسبة لمصادر التمويل يقول **الغتم** إنها تنوعت بين قروض مصرفية تجارية وإسلامية، منها ما هو محلي ومنها ما هو عالمي ومن خلال اصدار سندات. ويضيف أن خطة التمويل التي أقرتها "ألبا" تم اعتمادها كدراسة أكاديمية في كلية هارفرد للأعمال.

وعن توزع نسب الإنتاج بحسب الاسواق، يوضح **الغتم** أن حصة السوق المحلية تصل إلى نحو 50 في المئة، بينما تبلغ حصة أسواق الخليج نحو 10 في المئة، وتأتي الكويت والسعودية في طليعة الدول المستوردة.

أسواق جديدة

وعن أسواق أوروبا وأميركا، يلفت **الغتم** إلى أن دول الاتحاد الاوروبي تفرض ضريبة نسبتها نحو 6 في المئة لحماية الانتاج الوطني، ما يعيق عملية التصدير إليها، مشيراً أيضاً إلى أن المحادثات الجارية مع الدول الأوروبية منذ العام 2002 لم تثمر لغاية الآن، بينما يشكل ارتفاع كلفة الشحن الى أسواق الولايات المتحدة عائقاً أمام التصدير إذ تبلغ نحو 115 دولاراً للطن مقابل 28 دولاراً لأسواق الشرق الأقصى. ومع ذلك فإن **الغتم** يبدي تفاؤلاً بزيادة حجم الصادرات الى أميركا التي لا تتجاوز حالياً 30 ألف طن، وذلك نتيجة اتفاقية التجارة الحرة التي وقعتها البحرين مع الولايات المتحدة الأميركية، أو من خلال الاستثمار في خطوط ملاحة تساهم في تخفيض كلفة الشحن الى الولايات المتحدة.

وعن المزايا التفاضلية لـ "ألبا" يقول إن اليد العاملة، والجودة، وطريقة التعامل، هي من أبرز هذه المزايا، ذلك أن الشركة وظفت نحو 2,12 مليون دولار لتأهيل الكادر البشري العامل لديها، ما ساهم في رفع كفاءة اليد العاملة التي انعكست إيجاباً على نوعية الانتاج. ويضيف **الغتم** أن المصانع التي تنشأ حديثاً تسعى إلى الإفادة من خبرة اليد العاملة في "ألبا" من خلال مشاريع تدريب مشتركة. وبحسب **الغتم** فإن الخدمات التي توفرها الشركة من خلال الالتزام بالعقود المبرمة، ومهل التسليم، والسرعة في إبرام العقود والالتزام بها، ووسائل التسويق المعتمدة، تشكل مزايا تفاضلية مهمة.

وتساهم "ألبا" على صعيد السوق المحلية، في نمو صناعات غير نفطية رديفة تسهم في تنويع مصادر الدخل. وفي هذا السياق يؤكد رئيس مجلس الادارة أن حجم الاستثمارات في الصناعات التحويلية يشهد مزيداً من النمو، حيث تعد شركات "الدرفلة" و"بلكسيكو" لسحب الالمنيوم و"غارم كوك" من أبرز الشركات في هذا المجال. ويصل حجم مساهمة "ألبا" في الانتاج المحلي، بحسب **الغتم**، وبعد إنشاء الخط الخامس، إلى نحو 12 في المئة.

خط الصهر السادس

وعن الرؤية المستقبلية لتطور الشركة، كشف **الغتم** أن مجلس الإدارة، وقبل أيام من إطلاق خط الصهر الخامس، أقر الدراسة المبدئية لاستحداث خط سادس. وأكد أن المجلس سيتخذ كل الخطوات اللازمة لمتابعة العمل، وإطلاق المشروع الذي يتوقع إنجازه بعد نحو ثلاث سنوات، وستبلغ طاقته الانتاجية نحو 300 الف طن، على غرار الخط الخامس ما يساهم في رفع الطاقة الانتاجية الاجمالية إلى نحو 1,2 مليون طن سنوياً.



رئيس مجلس الوزراء البحريني الشيخ خليفة بن سلمان آل خليفة خلال الافتتاح

وكان من المتوقع، أن تبلغ تكاليف هذا المشروع نحو 1,2 مليار دولار، إلا أن **الغتم** يؤكد أن التكلفة لن تتعدى 60 في المئة من تكلفة مشروع الخط الخامس، خصوصاً أن الرخص العالمية كافة، وبراءات الاختراع، والدراسات الأولية موجودة وملكيتها تعود للشركة، وهذا ما يشجع على تسريع الخطوات لإطلاق المشروع.

مشاريع مماثلة في المنطقة

اذا كانت منتجات الالمنيوم الاولية في المرحلة السابقة حكراً على مصنعي "ألبا" في البحرين، و"دوبال" في الإمارات، فإن العديد من دول المنطقة يسعى حالياً للاستثمار في هذه الصناعة. إذ تم إطلاق مصنع للالمنيوم في منطقة "صحار" في سلطنة عمان، في حين تستعد كل من قطر، وأبو ظبي لإطلاق مصانع مماثلة. وقدرت دراسة أعدتها منظمة الخليج للاستشارات الصناعية حجم الاستثمارات التي ستوظف في صناعة الألمنيوم بنحو 26 مليار دولار.

■■■

مشروع الخط الخامس أقل تكلفة في العالم

■■

مشاريع جديدة في الخليج بقيمة 26 مليار دولار

■■■

أما عن المنافسة التي قد تشهدها السوق فيقول **الغتم**: "سيتم إيجاد ستراتيجية للتعاون المشترك، وبدأت "ألبا" بتطبيقها من خلال التنسيق مع شركة "معادن" في السعودية، كما سيتم التنسيق مع المصانع في الدول الأخرى، من أجل التكامل في ما بينها، وخلق استثمارات مشتركة".

وعن قدرة السوق على الإستيعاب يؤكد **الغتم** أن جميع الدراسات تشير إلى أن الإستهلاك المحلي والعالمي في نمو مطرد، وهذا ما يشجع على الإستثمار في هذه الصناعة، كما أن ارتفاع أسعار الطاقة دفع العديد من المصانع وبخاصة في الولايات المتحدة إلى الإغلاق.

وعن تعاون بعض الشركات في المنطقة مع شركاء أجانب، وما إذا كانت "ألبا" ستشهد مثل هذا التعاون يرى **الغتم**: إن الخبرة التي اكتسبتها "ألبا" تجعلها بغنى عن السعي إلى إيجاد شريك أجنبي".

أما عن تأثير ارتفاع أسعار الطاقة على الأسعار، خصوصاً أن المصانع تعتمد على الغاز في توليد الطاقة الكهربائية، وهو غير متوافر بكميات كافية في السوق المحلية، يبدي **الغتم** تفاؤلاً في الإفادة من اتفاقية الغاز التي تم توقيعها من قبل اللجنة المشتركة في كل من البحرين وقطر.

والجدير ذكره أن شركة المنيوم البحرين "ألبا" مملوكة من قبل ثلاثة مساهمين: حكومة مملكة البحرين بنسبة 77 في المئة، شركة "سابك" السعودية بنسبة 20 في المئة، وشركة "برتون انفستمنتس" بنسبة 3 في المئة. ■

بعد التصديق على اتفاقية التجارة الحرّة

القطاع الخاص في مملكة البحرين أمام فرص جديدة

المنامة-عاصم البعيني


خالد كانو

من المتوقع أن يشهد القطاع الخاص في مملكة البحرين، قفزة نوعية بعد التصديق على اتفاقية التجارة الحرة الموقعة مع الولايات المتحدة الاميركية، والتي تترافق مع العمل على إرساء بيئة استثمارية ملائمة، على صعيد التشريعات التي تساهم في تحفيز واستقطاب الاستثمارات ورؤوس الاموال الاجنبية والعربية. وتقوم غرفة تجارة وصناعة البحرين بدور فاعل في النهضة التي تشهدها البلاد.

"الاقتصاد والاعمال" حاورت رئيس غرفة تجارة وصناعة البحرين خالد كانو حول آفاق النمو والاستثمار، في المملكة والخطوات المطلوبة لتعزيز دور القطاع الخاص، والفرص التي من المتوقع ان توفرها اتفاقية التجارة الحرة مع الولايات المتحدة الاميركية وكيفية الافادة منها.

يقول رئيس غرفة تجارة وصناعة البحرين **خالد كانو**، إن المملكة اتخذت خطوات عدة على صعيد تحفيز الاستثمارات، وإطلاق ورشة اصلاحات اقتصادية، ساهمت في تعزيز الثقة في مناخ الاستثمار، وظهرت نتائجها من خلال العديد من المشاريع التي تشهدها المملكة والتي كانت للاستثمارات الاجنبية نسبة مشجعة فيها. ويشير **كانو** الى أن عدد الشركات التي دخلت الى السوق حتى شهر آب/أغسطس الماضي بلغ نحو 581 شركة بحجم استثمارات بلغ نحو 77,5 مليون دينار بحريني، منها نحو 47 مليوناً و699 الف دينار استثمارات أجنبية، ومن المتوقع أن تشهد السوق توظيف المزيد من الاستثمارات.

أما الاسباب التي ساهمت في هذه النتائج الايجابية، فيعزو **كانو** بعضها الى التطور الذي شهدته التشريعات، خصوصاً تلك المتعلقة بالاستثمارات الاجنبية، كقانون الشركات التجارية الذي منح العديد من الاعفاءات الضريبية للاستثمارات الاجنبية، وإقرار حق التملك للاجانب، بالاضافة الى الدور الذي كرسته المملكة لنفسها كمركز مالي ومصرفي اقليمي وعالمي عبر انشاء مرفأ البحرين المالي، والذي يترافق تنفيذه مع ما تشهده المنطقة من فرص استثمارية واسعة على الصعيدين المالي والمصرفي، كما أن المملكة أولت اهتماماً خاصاً لتحسين مستوى الخدمات في المملكة في مختلف القطاعات.

ومن بين الاسباب التي ساهمت ايضاً في هذه النهضة التي تشهدها البلاد، يلفت **كانو** الى إنشاء مركز للمستثمرين المحليين والاجانب يضم ممثلين عن كل الوزارات والمؤسسات الحكومية المعنية يوفر العديد من الخدمات والتسهيلات في انجاز المعاملات، ويشير هنا، الى أن عدد الشركات التي تم احصاؤها من خلال المركز خلال الفترة الممتدة من تموز/يوليو ولغاية كانون الأول/ديسمبر من العام 2004 بلغ نحو 289 شركة، مقارنة بـ 277 شركة على مدى الاشهر السبعة الاولى من العام نفسه أي بزيادة نسبتها نحو 4,3 في المئة، في حين بلغ حجم الاستثمارات خلال الفترة نفسها 269,2 مليون دينار منها نحو 67,3 مليوناً استثمارات محلية و201,9 مليون استثمارات اجنبية أي بزيادة نسبتها نحو 91,5 في المئة مقارنة بالاشهر السبعة الاولى من العام 2004. أما بالنسبة الى الوكالات التجارية فيوضح **كانو** أن 53 وكالة تم تسجيلها من خلال المركز، كما أن تخفيض الرسوم المفروضة على التراخيص الخاصة بالسجلات التجارية بنحو 6 ملايين دينار، كان له أثر كبير على تحفيز الاستثمارات وتشجيع المشاريع التجارية والصناعية.

مركز لتقديم الخدمات والتسهيلات للمستثمرين ولإنجاز معاملاتهم

ويشير **كانو** الى أن إنشاء نحو 12 منطقة صناعية مجهزة بالمرافق الاساسية، ووسائل الاتصال والخدمات الرئيسية بكلفة مخفضة، نتيجة دعم الدولة لهذه المشاريع، ساهم في تخفيض كلفة الانتاج في هذه المناطق، مقارنة بمستويات الاسعار العالمية، وساهم بالتالي في استقطاب المزيد من الاستثمارات، كما أن رفع رؤوس اموال بعض المؤسسات الداعمة للمشاريع كان له أثره الايجابي؛ وفي هذا السياق يؤكد **كانو**

انه تم رفع رأس مال بنك البحرين للتنمية من 10 ملايين دينار الى 50 مليوناً ما ساهم في زيادة نسبة القروض الممنوحة للمؤسسات الصغيرة والمشاريع الناشئة.

تعزيز دور القطاع الخاص

ورغم الاجراءات التي اتخذت في هذا السياق، فان القطاع الخاص مازال بحاجة الى المزيد من الخطوات لتعزيز دوره، وبحسب **كانو** فإن أبرز هذه الخطوات يتمثل في استكمال ورشة العمل على صعيد تطوير التشريعات، والقوانين وفي مقدمها اقرار قانون موحد للاستثمار الاجنبي في المملكة، يكرس المزيد من الحوافز، والفرص الاستثمارية، والضمانات المقدمة لرؤوس الاموال المحلية والوافدة، واعتماد وسائل موحدة في تنفيذ المشروعات الاستثمارية، سواء في المشاريع ذات الاستثمارات المشتركة مع المستثمر الاجنبي، أو في تلك المملوكة بالكامل من جانب المستثمرين الاجانب، وذلك على غرار ما هو معمول به في دول مجلس التعاون.

من جهة اخرى يشدد **كانو** على ضرورة ازالة المعوقات التي تحدّ من قدرة القطاع الخاص على الانتاج والمنافسة في الاسواق الاقليمية والعالمية، وضرورة التنسيق في مجال التشريعات مع دول مجلس التعاون، والاخذ بمبدأ المعاملة بالمثل خصوصاً أن الاتفاقية الاقتصادية الموحدة تواجه العديد من الاستثناءات في مجال تطبيقها. ويطالب **كانو** في هذا الاطار بضرورة استطلاع رأي الغرفة قبل إقرار التشريعات والقوانين والقرارات الاقتصادية والتجارية نظراً لارتباطها الوثيق بالقدرة التنافسية لمؤسسات القطاع الخاص، بالاضافة الى ضرورة تأسيس محاكم تجارية للنظر بالقضايا التجارية التي تستلزم سرعة في البت بها، نظراً لتأثيرها على القطاعات الاقتصادية والتجارية.

ويضيف **كانو** أن ورشة النهوض الاقتصادية، تتطلب من الجهات الحكومية توفير قاعدة عريضة من المعلومات والبيانات الاقتصادية، ودراسات الجدوى الأولية حول المشاريع الاستثمارية والاقتصادية المتاحة، بهدف مساعدة المستثمرين على التعرف على هذه المشروعات على أن يتم تزويد الغرفة بهذه الاحصائيات والمعلومات وذلك لتوفيرها للمستثمرين.

اتفاقية التجارة الحرة

وعن تأثير اتفاقية التجارة الحرة مع اميركا على فرص الاستثمار وعلى القطاع الخاص، يقول **كانو**: "إن هذه الاتفاقية ستساهم في استقطاب المزيد من الاستثمارات الاجنبية خصوصاً الاميركية الى المملكة، وإنشاء جهاز خاص للترويج والاستثمار كما تساهم في تسهيل تبادل السلع والخدمات، وتحسين الإجراءات الجمركية، والنهوض بالخدمات الداعمة للتجارة كالتشريعات والشحن والتأمين واقامة مشاريع مشتركة بين البلدين، كما تساهم في زيادة صادرات المملكة الى اميركا، خصوصاً أن صادرات المملكة اليها مازالت محدودة. ولكن رغم الايجابيات العديدة التي تعكسها هذه الاتفاقية يرى **كانو** ضرورة اقترانها بمجموعة من الاجراءات لتفعيل هذه الاتفاقية كانشاء لجنة مشتركة بحرينية اميركية، وانشاء مكاتب لترويج الاستثمارات، وتعزيز العلاقات بين التجار على مستوى البلدين.

ضرورة إزالة المعوقات التي تحد من قدرة القطاع الخاص على المنافسة

وعن مساهمة المملكة في تعزيز التعاون الاقتصادي مع دول مجلس التعاون يشدد **كانو** على اهمية تحقيق التكامل الاقتصادي بين دول مجلس التعاون، ويوضح أن البحرين ركزت على توسيع قاعدة التعاون من خلال السماح بممارسة المزيد من الانشطة والمهن لمواطني دول مجلس التعاون، واقامة العديد من المعارض المشتركة للتعريف بالصناعات والخدمات الخليجية، والمساهمة في توحيد الانظمة والتشريعات، من أجل تنمية المبادلات التجارية الخليجية، كما سمحت البحرين للمنتجين الخليجيين بتصريف منتجاتهم في أسواقها المحلية من دون الحاجة الى وكيل محلي ما يسهم في تحقيق حرية انسياب السلع بين دول مجلس التعاون وشجعت على تأسيس المشاريع المشتركة في المجالات الصناعية المختلفة ومنحت التسهيلات الضرورية لها، ما ادّى الى تقليص الفروقات في اسعار السلع الوطنية بين الاسواق المحلية والخليجية.

12 منطقة صناعية مجهزة بالمرافق الأساسية وبكلفة منخفضة

ويضيف **كانو**، إن المملكة دعمت المساعي الهادفة الى توحيد العملة الخليجية، من خلال توحيد اسعار صرف العملة الوطنية مع العملات الخليجية، والسماح للبنوك الخليجية بفتح فروع في المملكة.

تنمية الصادرات

اما عن واقع الصادرات البحرينية فيلفت **كانو** الى أنها بحاجة الى مزيد من التطوير،كي تنسجم مع المعطيات الجديدة في الاسواق، وفي هذا السياق تبنت الغرفة فكرة انشاء مركز او هيئة لتنمية الصادرات، غير ان هذا المشروع لا بد أن يقترن بخطوات اخرى كإيجاد منافذ تسويقية واسواق جديدة للتصريف بهدف زيادة حجم هذه الصادرات.

كما يلفت **كانو** الى ان الحكومة، تسعى الى بناء قاعدة قوية ومتطورة للتجارة الخارجية، واقرار السياسات التي تساهم في زيادة حجم الصادرات مشيراً الى أن اجمالي قيمة صادرات البحرين في العام 2004 بلغت نحو 2827 مليون دينار مقابل 2493,5 مليوناً في العام 2003 أي بزيادة نسبتها نحو 3,4 في المئة، وشكلت الصادرات النفطية في العام 2004 ما نسبته 72,3 في المئة من اجمالي الصادرات.

الخصخصة

تتجه مملكة البحرين الى اعتماد الخصخصة في القطاعات الرئيسية والمنتجة، والتي يتوقع أن يكون لها مردود إيجابي على القطاع الخاص، خصوصاً وأنها تساهم في تعزيز دوره وتخفف الاعباء عن الحكومة. ويؤكد **كانو** أن وزارة المالية باشرت بتنفيذ مشاريع الخصخصة في بعض مؤسسات القطاع العام، ومنها شركة الفنادق الوطنية، كما أن المملكة في طريقها الى خصخصة مرافق أخرى كالموانئ الحكومية، ومحطة الحد الكهربائية وبعض إدارات وزارة المواصلات غير أنه يطالب بضرورة تطوير الحوار البناء بين الحكومة والقطاع الخاص، لتفعيل برامج الخصخصة ومنح دور فعال للقطاع الخاص من خلال مشاركته واطلاعه على كلّ الخطوات المنوي اتخاذها مستقبلاً على هذا الصعيد. ■

الاستثمار الخاص يحقق شعار تنويع الاقتصاد

مسقط - الاقتصاد والاعمال

تخوض سلطنة عمان تحولاً ستراتيجياً على كافة الصعد انطلاقاً من رؤية تنموية تستهدف تقليص الاعتماد على النفط وتطوير قاعدة إنتاجية صناعية وخدماتية، إضافة إلى تنمية الصادرات وتوسيع الأسواق المستهدفة، وأطلقت حكومة السلطنة ورشة إصلاح اقتصادي وإداري شملت تطوير الإطار التشريعي والتنظيمي، كما شملت تحرير الاقتصاد وفتح القطاعات التي كانت حكراً على القطاع العام أمام الاستثمارات الخاصة.

في مراجعة بسيطة للمؤشرات الاقتصادية الأساسية، يظهر أن الناتج المحلي الإجمالي في سلطنة عُمان حقق في العام 2004 نمواً بنسبة 14,4 في المئة قياساً بنحو 6,9 في المئة عن العام 2003. كما نجحت السلطنة في التحول إلى نقطة جذب رئيسية للاستثمارات الخاصة العربية والأجنبية، إذ يقدر، على سبيل المثال، حجم الاستثمارات التي تم ضخها خلال العامين الماضيين في منطقة صحار الصناعية وحدها بنحو 11 مليار دولار.

وترافق ذلك مع سعي السلطنة إلى تدعيم أسس التعاون الاقتصادي والتجاري وإقامة شراكات ستراتيجية مع مختلف البلدان كمدخل إلى تدعيم عضويتها في منظمة التجارة العالمية. وفي السياق عينه، من المتوقع أن توقّع السلطنة على اتفاقية التجارة الحرة مع الولايات المتحدة قبل نهاية العام الحالي علماً أن المفاوضات الخاصة بهذه الاتفاقية كانت بدأت في آذار/ مارس المنصرم.

بيئة استثمارية جاذبة

تشكل خطة التنمية الخمسية السادسة (2001 - 2005) مؤشراً على عمق البرنامج الاصلاحي في عُمان. وقد استندت الخطة إلى مجموعة مرتكزات أهمها: إرساء دعائم التنمية المستدامة، تنمية الموارد البشرية، تنويع القاعدة الإنتاجية، وتعزيز دور القطاع الخاص المحلي. وتم تحقيق إنجازات لافتة في هذا المجال، لعلّ أبرزها إقرار قانون جديد للضرائب في أيلول/ سبتمبر 2003 قضى بتوحيد الرسوم الضريبية على الشركات الوطنية والاجنبية المسجلة في السلطنة. وفي تموز/ يوليو من العام 2004، أقرت الحكومة قانون الخصخصة الذي أتاح تملك الأجانب في الشركات المسجلة بنسبة تصل الى 100 في المئة. وترافق ذلك مع قيام الحكومة بتحرير عدد من القطاعات الاقتصادية كالاتصالات والطاقة والمرافق العامة والسياحة. حيث يعتبر قطاع السياحة أحد أبرز القطاعات الواعدة في السلطنة وأكثرها جذباً للاستثمارات.

وكانت عُمان استفادت من ارتفاع أسعار النفط خلال العام 2004 لتسريع وتيرة برنامجها الاصلاحي بغية تعزيز تنافسية الاقتصاد المحلي، الأمر الذي ظهرت ثماره جلياً مع احتلال السلطنة المركز الرابع عربياً وفقاً لمؤشر التنافسية الانمائية الذي يعتمده تقرير التنافسية العربية للعام 2005 الصادر عن المنتدى الاقتصادي العالمي. كما حازت السلطنة على المرتبة السادسة عالمياً على مستوى السياسات النقدية من بين 123 بلداً وفقاً للتصنيف الذي يعدّه معهد فرايزر الكندي.

وكمحصلة، فان حديث الأرقام يعكس بوضوح قوة الاقتصاد العُماني مع تحقيقه فائضاً في الميزانية العام الماضي بلغ 230,4 مليون ريال عُماني. في المقابل، تمت زيادة الانفاق الحكومي الاستثماري بنسبة 47,8 في المئة. ولكن هذه الزيادة ترافقت مع سعي الحكومة إلى تعزيز دور القطاع الخاص. حيث تم مؤخراً إنشاء مؤسسة عُمان للاستثمار كأول شركة لرأس المال المبادر برأس مال 10 ملايين ريال. ومؤسسة عُمان للاستثمار هي استثمار مشترك بين السلطنة ومؤسسة الخليج للاستثمار، وتهدف الى تأسيس أو شراء مشاريع اقتصادية في السلطنة وتطويرها ومن ثم بيعها للمستثمرين على هيئة استثمارات.

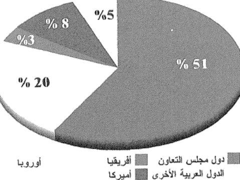
من النفط الى الغاز

على الرغم من أن النفط لا يزال المصدر الأول للدخل في السلطنة، إلا أن الحكومة سائرة بعزم في برنامج التنويع الاقتصادي حيث أظهرت نتائج العام 2004 أن الايرادات غير النفطية نمت بنسبة 37,9 في المئة مقابل نمو الايرادات النفطية بنسبة 15,5 في المئة فقط. ولا يزال قطاع النفط والغاز يستأثر بنحو 81 في المئة من إجمالي الصادرات ويغطي 71 في المئة من الإيرادات الحكومية مشكلاً 42 في المئة من الناتج المحلي للعام 2004.

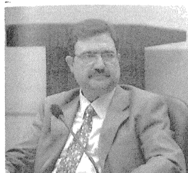
وتعوّل السلطنة على تنمية إنتاجها من الغاز وكذلك الصناعات المرتبطة به لا سيما وأن إنتاج النفط تراجع في العام 2004 إلى 285,4 مليون برميل مقابل 299 مليوناً العام 2003. ومقابل انخفاض إنتاج النفط، عرف الغاز الطبيعي ارتفاعاً في الإنتاج من 852,1 مليار قدم مكعب في العام 2003 إلى 852,9 ملياراً في العام الماضي. وتقوم السلطنة بتطوير مرافق الغاز الطبيعي المسيّل LNG لرفع الطاقة الانتاجية بنسبة 50 في المئة.

وتبرز أمام السلطنة خيارات واسعة في ما خص تنويع الاقتصاد وأبرزها: الصناعات القائمة على النفط والغاز، تقنية المعلومات، مشاريع التعدين. وفي هذا السياق، تولي الحكومة منطقة صحار الصناعية أهمية كبيرة. ■

التوزيع الجغرافي للصادرات العُمانية غير النفطية



العراق: خطة لبناء مليون وحدة سكنية


الوزير جاسم محمد جعفر

بغداد – ميسون حسين

يعاني العراق، فوق أوضاعه الأمنية والسياسية، من أزمات اقتصادية متصاعدة، تبرز من بينها الأزمة السكنية الخانقة، فعمليات البناء تراجعت، ولاسيما خلال الحرب وبعدها، فيما ترتفع نسبة الاحتياجات للسكن، وتترافق مع أزمات متشعبة بعضها يتعلق بارتفاع أسعار العقارات، ومواد البناء، وبعضها الآخر، يتعلق بضعف القدرة الشرائية لدى المواطن العراقي، ما جعل الأزمة السكنية تتسع وتتفاقم، بحيث باتت بحاجة إلى حلول تؤدي إلى قفزة نوعية.

"الاقتصاد والأعمال" استطلعت هذه المسألة، من وزير الإسكان العراقي، المهندس جاسم محمد جعفر، ورئيس شركة دار العمارة المهندس هشام المدفعي، ومديرة صندوق الإسكان الدكتورة إكرام آل عقيل.

الوزير جاسم محمد جعفر، عاد بجذور الأزمة إلى تراجع عمليات البناء منذ العام 1982، إذ لم يشيّد خلال عقدين من الزمن، سوى بضعة آلاف من الوحدات السكنية التي تكاد لا تلبي الحد الأدنى من الاحتياجات، ثم جاءت ظروف الحرب، والأوضاع الراهنة بعدها، لتفاقم من حدة الأزمة، فبات العراق بحاجة ماسة إلى خطة قادرة على بناء ثلاثة ملايين وحدة سكنية في عشر سنوات.

كيف يتم التمويل؟

يقول الوزير **جعفر**: "إن المنهجية الجديدة لوزارة الإسكان تعتمد على تعزيز دور القطاع الخاص، والمصارف تحديداً، من أجل توفير القروض السكنية". ويضيف أن الوزارة تحتاج إلى قدرات مالية لتفعيل الاستثمار الإسكاني، وإلى وضع قانون جديد ينظم هذا القطاع، ولاسيما إشراك القطاع الخاص وحمايته، بهدف استقطاب رؤوس الأموال من الخارج، وتشجيع رأس المال الوطني المهاجر للعودة والاستثمار في السوق العراقية؛ ويؤكد أن مشروع القانون موجود، متوقعاً أن يحدث ثورة استثمارية بعد إقراره.

أما رئيس شركة دار العمارة، المهندس **هشام المدفعي**، إذ يؤكد كالوزير **جعفر**، تفاقم الأزمة، مشيراً إلى تراجع عمليات البناء حتى حدود التوقف في الظرف الراهن، بسبب عدم الاستقرار، فإنه يشير إلى الخسائر الكبيرة الناتجة عن التفجيرات الأمنية، ذلك أن أصحاب المباني يمتنعون عن إعادة بنائها بسبب عدم ثقتهم بالوضع الأمني، واحتمال تكرار الخسارة.

وفي ما يتعلق بمقاربة الحلول للأزمة السكنية، يرى المهندس **هشام المدفعي**: أن "الضرورة كبيرة وملحة للقطاع الخاص، وهنا تبرز أهمية إقرار قانون جديد للاستثمار السكني، يشجع الرساميل الخاصة، ويعزز وينظم التعاون بين القطاعين العام والخاص، بالإضافة إلى 10.61

عتماد سياسة القروض السكنية للمواطنين، ما يساعد على إطلاق المبادرات الفردية التي تؤدي دورها في تنمية هذا القطاع".

وهكذا يبدو واضحاً، أن إشراك القطاع الخاص، وحمايته بقوانين متطورة، واعتماد سياسة الإقراض، هي من التوجهات الأساسية في العراق اليوم، لمعالجة الأزمة السكنية، وهذا ما بدأت به فعلاً وزارة الإسكان، إذ أطلقت مشروعاً لتقديم القروض، يقدر رأس ماله بـ 200 مليون دولار، من خلال "صندوق الإسكان"؛ وذلك في إطار خطة لبناء أكثر من مليون وحدة سكنية، يتوقع لها، عند تحقيقها، أن تساعد على تحفيز النمو الاقتصادي ضمن ستراتيجية إقامة علاقات متينة مع القطاع الخاص في جوانب عديدة.


د.إكرام آل عقيل

أين هو موقع الصندوق في هذه الخطة؟ وكيف سيكون برنامج عمله الراهن؟

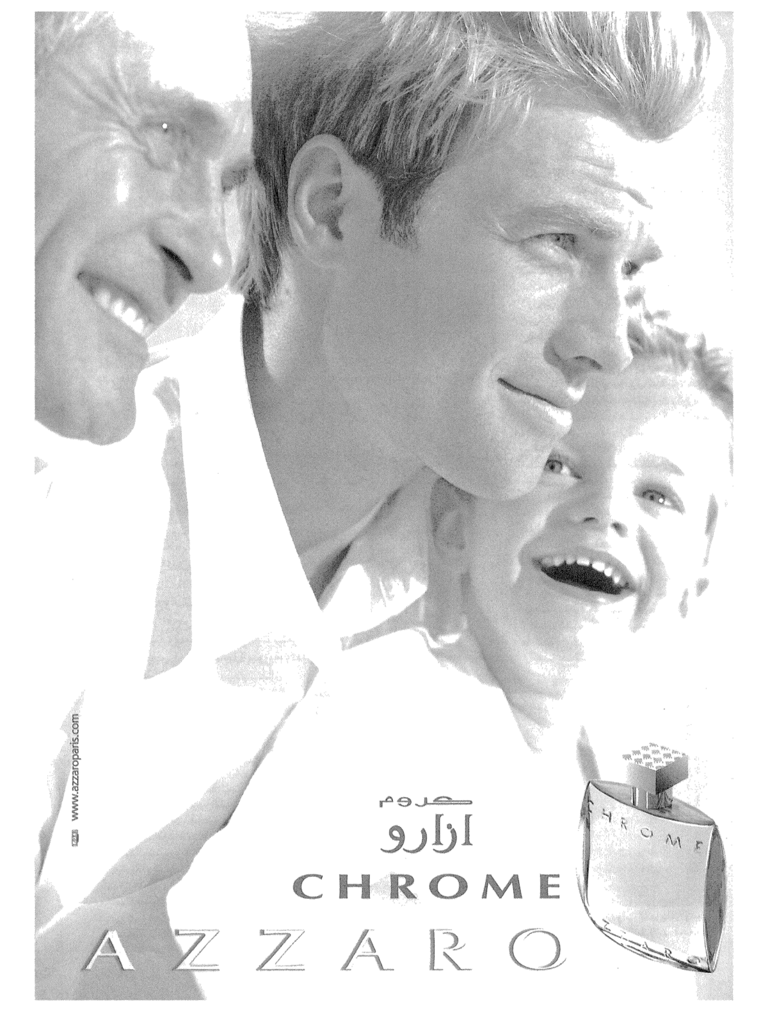
المديرة العامة لصندوق الإسكان، د.إكرام آل عقيل أوضحت أن "الصندوق يقوم حالياً بإقراض المواطنين بشكل مباشر، من ضمن برنامج يشمل توزيع القروض على المحافظات، فمحافظة بغداد خُصص لها 18 مليون دينار، فيما خُصص 15 مليون دينار للمحافظات الأخرى، و7 ملايين ونصف، للأقضية والنواحي غير المكتظة سكانياً". وأشارت إلى أن حل مشكلة الإسكان مرحلياً يتطلب توفير ما بين 40 مليار دولار و 60 ملياراً".

تعاون مع القطاع الخاص

وبالنسبة لطموحات الصندوق تقول **د.إكرام آل عقيل**: "هناك رغبة كبيرة في إقامة علاقات مع القطاع الخاص مستقبلاً". والصندوق، بما يمكن أن تقدمه الدول المانحة، وما تخصصه الحكومة العراقية، وما يتلقى من قروض أخرى، يمكن أن يسهم في رفد حركة الاستثمار وتحريك عجلة الاقتصاد وتنشيط القطاع الخاص؛ ولعلّ عمله، يتوقف مستقبلاً على تطوير سوق المال العراقية، إذ أنه يتجه نحو إصدار سندات القرض العقاري.

خصخصة الإسكان

وحول الاتجاه لخصخصة مشاريع الإسكان في الوقت الحالي قالت د. **إكرام آل عقيل**: "كاقتصادية أقول أن المواطن العراقي ينبغي أن يعي ثقافة التمويل واقتصاد السوق؛ فالعراق مَرّ سابقاً في اقتصاد مخطط ومركزي، وكل قدراته المالية كانت بيد الدولة، فالاقتصاد كان اقتصاد مؤسسات أي اقتصاد حكومي ولعل الأمر الذي هو في غاية الأهمية أن يتحوّل التمويل نحو اقتصاد السوق بأسلوب تدريجي ليفتح آفاق المواطن العراقي على فلسفة جديدة، إلى جانب أن تتوفر للمواطن سبل الحماية والدعم ليبقى في مستوى معيشي لائق، ومنها تأمين سكن عبر مختلف الوسائل الاستثمارية والتمويلية، إضافة إلى تحفيز وتشجيع القطاع الخاص في هذا المجال، ودعم المؤسسات الحكومية القائمة على أساس التعاون المشترك. ■


www.azzaroparis.com
كروم
ازارو
CHROME
AZZARO



رئيس الوزراء السوري محمد ناجي عطري يرافقه وزير الكهرباء منيب صائم الدهر ومدير المعرض عماد الزعبي في الجناح السعودي

الدورة 52 لمعرض دمشق الدولي

5300 شركة عارضة من 48 دولة

مشاركة أميركية رغم العقوبات

دمشق - يارا عشي

اكتسب معرض دمشق الدولي في دورته الثانية والخمسين أهمية اقتصادية وتجارية متميزة، تجلت بعقد العديد من الصفقات التجارية واختيار المزيد من الوكالات والترويج للسلع والبضائع.

ضم المعرض، الذي امتد على مساحة 89258 متراً مربعاً، 5300 شركة من 48 دولة عربية وأجنبية، وكان اللافت حضور شركتين أميركيتين رغم المقاطعة الأميركية بموجب قانون محاسبة سورية. وتميز المعرض بحضور عربي شامل، باستثناء العراق.

افتتح المعرض رئيس الوزراء السوري محمد ناجي العطري وحضره العديد من الوزراء السوريين الى جانب وزيري الاقتصاد والزراعة اللبنانيين سامي حداد وطلال الساحلي.

"الاقتصاد والأعمال" جالت في المعرض والتقت الوزراء المشاركين ومسؤولي الأجنحة.

في افتتاح المعرض، رأى وزير الاقتصاد والتجارة الخارجية السوري د. **عامر حسني لطفي** أن معرض دمشق الدولي تحول إلى ظاهرة اقتصادية واجتماعية تبرز الوجه الحضاري للاقتصاد السوري ووسيلة لجذب الاستثمار وزيادة معدلات التبادل التجاري ولاستقطاب رجال الأعمال والصناعيين. وعن ظاهرة غياب العراق عن المعرض، قال الوزير **لطفي** لـ"الاقتصاد والأعمال" إن هذا الغياب يخص العراق، فهم كما يبدو لم يتمكنوا من إعداد الترتيبات المناسبة للاشتراك.

وفي الافتتاح أيضاً، أشار وزير الاقتصاد اللبناني **سامي حداد** إلى أن المشاركة اللبنانية في المعرض تعكس التكامل الاقتصادي بين سورية ولبنان. وأضاف أن العلاقات الاقتصادية والتجارية بين البلدين ستشهد تطوراً من خلال فتح الأسواق والمزيد من الاستثمارات المشتركة، وقال إنه مهتم بالبحث مع المسؤولين السوريين في تنفيذ الاتفاقيات الثنائية بشكل أفضل.

الجناح السعودي

28 شركة سعودية شاركت في معرض دمشق الدولي، عرضت منتجات غذائية، دهانات، سجاد، أنابيب، مصابيح، أعمدة كهرباء، مشتقات القهوة، تعبئة المرطبات وصناعة العلب، المنظفات، التمور، النوافير والأثاث.

وقال ممثل مركز تنمية الصادرات السعودية **عماد اليوسف**: "إن المشاركة السعودية تتميز بحضور بعض الشركات لأول مرة، وأن الكثير من الشركات تسعى إلى تعيين وكلاء لها في سورية لتسويق منتجاتها، وهناك أيضاً من يبحث عن فرص استثمارية في سورية". وأضاف **اليوسف**: "إن رجال الأعمال السوريين أبدوا اهتماماً بالمنتجات السعودية. وتم توقيع عقود تجارية عدة واتفاقيات لتعيين وكلاء في السوق السورية".

أما ممثل الصندوق السعودي للتنمية **سعد السيف** فقال: "إن مشاركة الصندوق تهدف إلى تقديم تسهيلات ائتمانية لمستوردي المنتجات السعودية، والصندوق على استعداد لتقديم القروض لشراء منتجات سعودية"، موضحاً أن قيمة القرض الواحد لا تقل عن 26 ألف دولار، مقابل ضمانات مصرفية.

الجناح الأردني

الجناح الأردني ضم 19 شركة ومؤسسة عرضت الصوف الصخري ومطابخ الألمنيوم والأجهزة الكهربائية والالكترونية والقوالب المعدنية والمدافئ ومواسير المياه ومستحضرات التجميل والخدمات المصرفية.

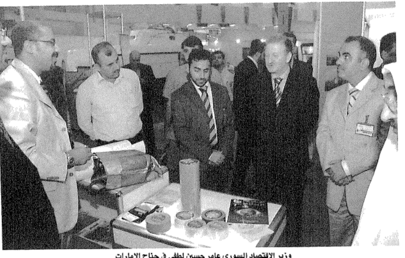
مدير الجناح الأردني **وسام عبد الفتاح نسور** قال: "إن الأردن مهتم بزيادة صادراته الى السوق السورية"، وأوضح أن غالبية العارضين هذا العام يشاركون لأول مرة، وهم مهتمون بتعيين وكلاء لهم في سورية، وأن جميع المنتجات الاردنية المعروضة هي من منشأ وطني وبقيمة مضافة لا تقل عن 51 في المئة".

لبنان

شارك لبنان من خلال 20 شركة ومصنعاً، وقال ممثل وزارة الزراعة اللبنانية المهندس **عدنان الزين**: "إن أغلب المشاركين هم من القطاع الصناعي، خصوصاً الشركات المنتجة للأدوات الكهربائية ومواد التغليف والمولدات والجبالات، فبعض

الشركات العارضة أبرمت، خلال المعرض، عقوداً لتعيين وكلاء لها في سورية".

وأوضح مدير العلاقات العامة في إدارة حصر التبغ والتنباك اللبنانية **عدنان سيروان** أن الادارة اختارت هذا العام وكيلاً لها في سورية، وأن سجائر سيدارز اللبنانية تدخل إلى السوق السورية بصورة شرعية، إن إدارة حصر التبغ والتنباك اللبنانية بصدد إقامة مصنع مشترك مع مؤسسة التبغ السورية.



وزير الإقتصاد السوري عامر حسني لطفي في جناح الإمارات

الجناح السوري

معاون مدير عام مؤسسة المعارض السورية ومدير الجناح السوري في المعرض **محمد إبراهيم حمود** ذكر أن الجناح السوري يشغل مساحة 7 آلاف متر مربع ويضم منتجات لمختلف القطاعات الاقتصادية، من مفروشات وصناعات كيميائية وهندسية وغذائية. وأوضح أن المؤسسة منحت الأفضلية للشركات التي تحمل شهادة الإيزو. وذكر أن شركات القطاع الخاص عززت من مساهمتها هذا العام وقد بلغ عددها 136 شركة.

الجناح الكويتي

مديرة الجناح الكويتي **زينب عبد الله حسين** أوضحت أنها المرة الأولى التي يجري تكليف الهيئة العامة للصناعة بتنظيم الجناح والاشراف عليه، وأضافت أن 35 شركة صناعية عرضت منتجات متنوعة من هياكل وزيوت السيارات والورق والوجبات السريعة ومواد البناء. وذكرت أن الهدف من المشاركة في المعرض هو فتح أسواق جديدة، وقد زار الجناح الكويتي تجار من سورية ولبنان وبريطانيا وتوصلت بعض الشركات إلى اختيار وكلاء لها في سورية وأبرمت اتفاقيات أولية مع تجار سوريين.

الجناح الاماراتي

ضم الجناح اليخوت والقوارب والسكر والأشرطة اللاصقة والأنابيب البلاستيكية والتمور ومعدات المطابخ وحديد التسليح والخيوط النسيجية.

رئيس وفد الإمارات إلى معرض دمشق **أحمد حميد المزروعي** قال: "إن المهم في مشاركة الامارات هو تنفيذ اتفاقية التوأمة بين المؤسسة العامة للمعارض في أبو ظبي والمؤسسة العامة السورية للمعارض وذلك بهدف تبادل الخبرات والمشاركات والتقنيات". وأضاف أن 70 في المئة من مشاركات هذا العام تتم لأول مرة، وهي تمت بهدف الدخول إلى الأسواق السورية والعراقية والتركية ولعقد صفقات تجارية واختيار وكلاء، وهو أمر قد حصل مع تجار سوريين ولبنانيين.

الجناح المصري

ضمّ الجناح المصري 27 شركة، عرضت نماذج من الدهانات وتجهيزات المطابخ والكابلات الكهربائية والأفران والسخانات والأجهزة الكهربائية المتنوعة والحواسيب الشخصية والعدادات الكهربائية والمنظفات وأعمدة الانارة والمواسير.

مديرة الجناح المصري **دلال جلال الدين موسى** أكدت على تحسّن المشاركة المصرية، وذلك نتيجة التسهيلات التي حصلت عليها الشركات المصرية من الحكومة السورية التي سمحت لها لأول مرة بإدخال وعرض أجهزة التلفاز والأجهزة الكهربائية المنزلية التي كان ممنوعاً دخولها سابقاً، وأضافت أن الصناعيين المصريين توصلوا خلال المعرض إلى إبرام عقود واتفاقيات تجارية واختيار وكلاء في حمص واللاذقية.

الجناح الفلسطيني

مدير الجناح الفلسطيني **محمود خالد** أوضح أن ظروف الانسحاب الاسرائيلي من غزة جعل المشاركة الفلسطينية تقتصر على شركات ومصانع من الضفة الغربية فقط، تمثلت بـ 13 شركة عرضت منتجات غذائية ومنظفات ورخام ومصنوعات يدوية متنوعة. أما مدير المراكز التجارية الفلسطينية **ابراهيم نجار** فأشار إلى صعوبات حالت دون وصول المنتج الفلسطيني إلى الأسواق العربية والأجنبية أبرزها وجود الاحتلال وإصراره على وضع العراقيل في وجه الصادرات الفلسطينية. ■



في الجناح اللبناني، الوزير لطفي، والزيران د. سامي حداد وطلال الساحلي
وأمين عام المجلس الأعلى اللبناني السوري نصري خوري وعدد من رجال الأعمال اللبنانيين والسوريين

مجلس الأعمال العربي الروسي

صندوق استثماري برأس مال مشترك



المنصة الرئيسية

موسكو – "الاقتصاد والأعمال"

انعقدت في موسكو (31 آب/أغسطس – 2 أيلول/سبتمبر 2005) الدورة الرابعة لمجلس الأعمال العربي – الروسي برعاية الرئيس **فلاديمير بوتين** الذي مثله في الافتتاح وزير الخارجية الروسي **سيرغي لافروف**.

تمحور النقاش في اجتماعات المجلس حول التعاون العربي الروسي في المجالات التالية: التقنيات العالية والاتصالات، المحروقات والطاقة، البورصات والاستثمار والمصارف، السياحة والثقافة، الصناعة والزراعة، حماية البيئة وتنظيم المعارض والمنتديات.

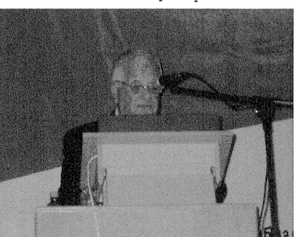
وقد أعرب الجانبان العربي والروسي عن استعدادهما لزيادة مجالات التعاون انطلاقاً من الانفتاح الذي تشهده روسيا، والفورة المالية التي يشهدها العالم العربي؛ كما أعرب الجانب العربي عن اقتناعه بقدرة روسيا لتكون شريكاً أساسياً للبلدان العربية بفضل ثرواتها المتنوعة وقدراتها البشرية، الأمر الذي يستدعي تطوير العلاقات الاقتصادية التي لا تزال متواضعة.

وأبرز ما أسفرت عنه الدورة الرابعة هو تبني مجلس الأعمال لاقتراحين تقدم بهما رئيس الجانب العربي في المجلس **عدنان القصّار**. الأول يقضي بإنشاء صندوق استثمار برأس مال مشترك مناصفة، يهدف إلى إقامة استثمارات صناعية وزراعية وخدماتية في روسيا والعالم العربي؛ والثاني يقضي بإقامة مركز لنقل التكنولوجيا بين الجانبين يكون على مستوى القطاع الخاص من أجل دعم الاستثمارات المشتركة.

وسادت حلقات الحوار أجواء من المصارحة حول العراقيل والصعوبات حيث تركزت الشكاوى بصورة رئيسية على مسألتي تأشيرات الدخول إلى روسيا وبعض العراقيل المصرفية. كذلك تميزت الدورة بمشاركة رئيس جمهورية الشيشان الذي دعا خلال جلسة الافتتاح القطاع الخاص العربي إلى الاستثمار في الشيشان عارضاً للمجالات العديدة والمتنوعة فيها.

كلمات الافتتاح

الرئيس الروسي دعا في أولى كلمات الافتتاح إلى دراسة تنفيذ مشاريع مشتركة مع روسيا في أسواق بلدان أخرى وقال: "لا يخفى على أحد أن أوضاع قطاع الطاقة



عدنان القصار



سيرغي لافروف

اتفاقيات لتشكيل 4 مجالس ثنائية

من أبرز ما توصلت إليه اجتماعات الدورة الرابعة للمجلس توقيع 4 اتفاقيات لإنشاء 4 مجالس ثنائية بين روسيا وكل من السودان، الإمارات العربية المتحدة، اليمن وسلطنة عُمان.

الاجتماع المقبل في السعودية

تقرر أن تعقد الدورة الخامسة لمجلس الأعمال العربي – الروسي في شهر شباط من العام 2006 في مدينة الرياض في المملكة العربية السعودية برعاية خادم الحرمين الشريفين الملك عبدالله بن عبد العزيز.

اقتراحات وتمنيات

• رئيس الجانب السعودي في مجلس الأعمال الروسي – السعودي طارق القحطاني ركز على أهمية العلاقات الاقتصادية السعودية – الروسية ووجود مجالات كبيرة للتعاون بين البلدين، مؤكداً أن انعقاد الدورة المقبلة في السعودية يشكل مؤشراً مهماً على الرغبة المشتركة بتعزيز هذا التعاون.

• عضو مجلس إدارة غرفة تجارة عمّان فتحي الصغير تحدث عن أهمية المنطقة الحرة في العقبة، وأطلع رجال الأعمال الروس على مزايا التعاون مع قطاع الأعمال الأردني مؤكداً على النهضة الإنمائية والإعمارية التي شهدها الأردن مؤخراً.

• رئيس اتحاد الغرف التجارية المصرية خالد أبو إسماعيل أشار إلى أهمية تزايد حجم المبادلات التجارية بين مصر وروسيا حيث وصل في النصف الأول من العام الحالي إلى أكثر من 370 مليون دولار.

• رئيس الجانب اللبناني في مجلس الأعمال الروسي – اللبناني جاك صرّاف قال أن مجالات التعاون بين روسيا ولبنان كبيرة جداً ولاسيما في المجال المصرفي حيث بإمكان روسيا الإفادة من تطور الجهاز المصرفي اللبناني، كما أنه بإمكان لبنان تطوير تعامله مع روسيا في العديد من القطاعات لاسيما الصناعية والسياحية والزراعية.

• نائب رئيس غرفة زحلة منير التيني قال أن بإمكان لبنان تصدير العديد من أنواع الإنتاج الزراعي إلى روسيا مقابل استيراد القمح والشعير والذرة.

• عضو مجلس إدارة غرفة الكويت خالد أحمد الصقر أعلن عن عزم الكويت إقامة مؤتمر كبير تحت شعار: "الكويت بلد الاستثمار والاقتصاد المفتوح"؛ كما أعلن عن رغبة غرفة الكويت تنظيم وفد اقتصادي كويتي لزيارة موسكو.

• رئيس الوفد العُماني سالم القطاني أكد على أهمية دور القطاع الخاص العُماني في التنمية في ظل الحوافز التي توفرها له الدولة، وأمل أن يساعد مجلس الأعمال الروسي – العُماني في تعزيز العلاقات الاقتصادية بين الجانبين.

وتأثيراتها في الاقتصاد العالمي بشكل عام يتعلق أمر الاستفادة منها، في جانب كبير منه، على تنسيق العمل في ما بيننا".

أما كلمة الحكومة الروسية فألقاها رئيس الغرفة التجارية والصناعية لروسيا الاتحادية **يفغيني بريماكوف** الذي أشار إلى وجود أساس جيد لدى الجانبين لتحقيق تعاون واسع يتمثل في تقارب المواقف تجاه العديد من المشاكل الدولية وخصوصاً التسوية في الشرق الأوسط. ولفت **بريماكوف** إلى الوضع في فلسطين خصوصاً بعد إجلاء المستوطنات اليهودية من قطاع غزه مشيراً إلى أن التقدم المقبل باتجاه التسوية يتعلق إلى درجة كبيرة بالتنمية الاقتصادية في الأراضي الفلسطينية.

أما رئيس الجانب الروسي في المجلس **فلاديمير يفتوشينكوف** فأشار إلى أن المجلس أصبح قناة للحوار المباشر بين الجانبين، مؤكداً أن القسم الأكبر من رجال الأعمال الروس منضمون إلى المجلس أو إلى المجالس الثنائية بين روسيا وعدد من البلدان العربية. وأعلن عن عزم الجانبين على إنشاء بيت عربي يضم مكاتب دائمة للشركات العربية ويكون مكاناً لتنظيم المعارض ونشاطات أخرى.



تاتيانا غفيلافا

أما رئيس الجانب العربي في المجلس **عدنان القصّار** فأكد على متانة العلاقات العربية الروسية وعدم تأثيرها بالتقلبات، داعياً إلى نقل هذه العلاقات من إطارها الشخصي إلى إطار مؤسساتي فاعل. وأشار القصّار إلى القضايا العربية العالقة والتي تحتاج إلى حلول عادلة مثمناً مواقف روسيا المتعاطفة مع القضايا العربية.

أمين عام الاتحاد العام لغرف التجارة والصناعة والزراعة للبلاد العربية **د. إلياس غنطوس** نوه بالإصلاحات التي تنفذها روسيا في اتجاه الليبرالية واقتصاد السوق والتي توفر إمكانيات لرفع مستوى العلاقات التجارية والاقتصادية لاسيما وأن التبادل التجاري بين الجانبين لا يتناسب مع الإمكانات الحقيقية التي يتمتع بها الجانبان.

أما مديرة مجلس الأعمال العربي الروسي **تاتيانا غفيلافا** فأشارت إلى أن المجلس حقق خلال العامين الماضيين خطوات مهمة على صعيد تفعيل العلاقات الاقتصادية؛ وقدم خدمات استشارية وقانونية وتنظيمية للشركاء الروس والعرب؛ واقترحت تنظيم مركز في موسكو للتكنولوجيات الجديدة. ■

تقييم شركات التأمين المصرية تمهيداً لخصخصتها

القاهرة - برت دكاش

يبدو أن مشروع خصخصة شركات التأمين الحكومية في مصر دخل مرحلة التنفيذ، بعد اعلان وزارة الاستثمار عن ترسية مهمة تقييم الشركات والبدائل الممكنة لإعادة هيكلتها وآلية التنفيذ، على كل من مصرف BNP Paris-Bas الفرنسي والبنك التجاري الدولي CIB المصري وشركة ميليمان Milliman الأميركية المتخصصة في الاستشارات المالية لعمليات إعادة هيكلة شركات التأمين العامة.

ولم تأت هذه الخطوة مفاجئة للعاملين في القطاع إذ أن الخصخصة مطروحة منذ سنوات. والدراسة المطلوب من الشركات الثلاث وضعها، ليست الأولى من نوعها، حيث سبقتها منذ نحو ثلاث سنوات عملية تقييم للشركات الحكومية الأربع تمهيداً لخصخصتها. وحددت الدراسة المشاكل التي تعيق ذلك. ويقول رئيس مجلس إدارة الشركة الأهلية للتأمين **محمد بن أبو اليزيد**: "إن سوق التأمين المصرية تواجه جملة تحديات خصوصاً بعد تعديل القوانين وبعد تحرير سوق التأمين ودخول شركات تأمين جديدة كفروع لشركات أجنبية أو كشركات مشتركة".

ولعلّ أهمية خصخصة الشركات الحكومية تكمن في كونها ستفتح السوق أمام منافسة القطاع الخاص للحصول على شريحة أكبر من السوق حيث تستأثر الشركات الحكومية بنحو 75 في المئة من حجم السوق المقدر بنحو 200 مليار جنيه، في حين تتقاسم الشركات الخاصة وعددها 16 شركة النسبة الباقية. وتجدر الإشارة إلى أن شركة مصر للتأمين تحتل المرتبة الأولى من حيث حجم الأقساط، وتليها في المرتبة الثانية الشرق للتأمين وتحتل شركة التأمين الأهلية المرتبة الثالثة.

ويوضح **أبو اليزيد**: "إن خصخصة شركات التأمين ستحررها من القيود ومن ضمنها بعض التشريعات التي تكبّل عملها". ويرى ضرورة الاخذ في الاعتبار العمالة المرتفعة جداً في تلك الشركات. "فلدى الشركة الأهلية نحو 1800 موظف، وفي الشرق للتأمين نحو 5000 وفي مصر للتأمين نحو 3000. ولدى الشركة المصرية لإعادة التأمين نحو 500 موظف، مع العلم أن الشركة التي ستقوم بعملية التقييم هي التي ستنصح بأي شركة يجب أن تبدأ عملية الخصخصة والطريقة الأفضل لتنفيذها".

من جهة أخرى، يشرح العضو المنتدب للشركة العربية المصرية للتأمين التابعة لمجموعة المشاريع الكويتية **علاء الزهيري** بأن الخصخصة ستريح القطاع الخاص "إذ أن قدرات الشركات الحكومية المالية وحجم استثماراتها ومعدلات الاحتياطات العالية لديها تشكل أكبر عامل منافس لنا. لذا فالشركات الخاصة تبحث عن شرائح مختلفة وأساليب جديدة لمواجهة المنافسة من القطاع العام، ما يحتم علينا الاستثمار في التدريب لتكوين كوادر مؤهلة وكفاءات تأمينية قادرة على تقديم خدمة تأمينية متميزة، ويدفعنا إلى تطوير منتجات حديثة للوصول إلى شرائح جديدة في السوق. بالإضافة إلى لجوء عدد من الشركات، وخصوصاً شركات التأمين على الحياة إلى الدخول في نشاط التأمين عبر المصارف ما يساعدها على توسيع قنوات التوزيع والتسويق لديها".

وحول الشكل الذي ستتخذه عملية الخصخصة يوضح **أبو اليزيد** أنه "من الوارد أن تطرح في أسواق الأسهم فتكون الخصخصة جزئية من ثم تنتقل الملكية بالكامل إلى القطاع الخاص. وكل الطروحات واردة".

وإذا كانت العمالة أحد أبرز المعوقات التي ستواجه عملية الخصخصة فالمشكلة الثانية تكمن في حجم وقيمة العقارات المملوكة من قبل تلك الشركات الحكومية. وهذه العقارات، يكشف **أبو اليزيد** "تكبل الشركات، إلى جانب توزيع محافظ التأمين. من هنا تقدمنا ببعض المقترحات منها جمع محافظ تأمينات الحياة الموجودة في الشركات الثلاث وتأسيس شركة خاصة بهذا الفرع، كما نقوم بجمع قيمة العقارات ونؤسس شركة خاصة بالعقارات. وبذلك، نسهل المهمة على المستثمر الأجنبي الراغب في الاستثمار في شركات التأمين الحكومية من خلال شرائه حصصاً فيها".

ويبلغ حجم أقساط الشركة الأهلية للتأمين نحو 350 مليون جنيه من مجمل حجم السوق، ويقدر صافي أرباحها بنحو 52 مليون جنيه بحسب نتائج العام الماضي. أما حجم استثماراتها فيبلغ نحو 1,1 مليار جنيه مصري.

وعن التطور التكنولوجي في الشركات الحكومية يوضح **أبو اليزيد** بأن الشركة

النتائج المالية لشركات التأمين الحكومية الثلاث للسنة المالية 2004/2003

(مليون جنيه)

الشركة	إجمالي الأقساط	صافي الأرباح	الأصول	الاستثمارات
مصر للتأمين	1.7	246		7.9
الشرق للتأمين	91	100	3.7	3
التأمين الأهلية	321	52	2	1.7



محمد بن أبو اليزيد: الخصخصة ستحرّر الشركات من القيود وتنعش صناعة التأمين

الأهلية تملك نظاماً آلياً متطوراً يشمل عملية إصدار الوثائق إلكترونياً. وبالنسبة للمنتجات، فقد أصدرت الشركة وثائق تأمينية جديدة انفردت بها في السوق المصرية تغطي إحداها الأمراض الحرجة وأخرى لذوي الاحتياجات الخاصة (المعوقين).

أما **الزهيري** فأثنى على نجاح شركات التأمين على الحياة في مصر في مجال تسويق منتجاتها عبر المصارف "أما شركة AMIG المتخصصة في التأمينات العامة، فلا يوجد لديها أي تعاون مع المصارف، ولكن قد ينشأ مثل هذا التعاون في حال قمنا بتأسيس شركة متخصصة بالتأمين على الحياة".

ويبلغ رأس مال الشركة العربية المصرية للتأمين 60 مليون جنيه وهو ضعف القيمة المحددة بحسب القانون المصري المعمول به. ويقدر حجم محفظتها التأمينية بنحو 10 ملايين دولار.

مشاكل التشريع والعمالة

اللافت في سوق التأمين المصرية، هي الخطى المتسارعة لتعديل التشريعات الناظمة لقطاع التأمين فمنذ نحو 6 أشهر اعدت الحكومة قانوناً جديداً للتأمين وأمل **الزهيري** ان يتم اقراره بالسرعة اللازمة من قبل البرلمان. واشار الى أن بعض القوانين مثل قانون الضريبة التي تبلغ نسبتها 20 في المئة تعلب دورا معيقاً لانتشار التأمين. وهناك توجه إلى إلغاء الضريبة نهائياً عن بعض أنواع التأمين وتخفيضها إلى 5 في المئة على أنواع أخرى، بالإضافة إلى قانون تنظيم مهنة وسطاء التأمين الذي سيسمح بإنشاء شركات وساطة والذي سيفسح المجال أمام دخول شركات الوساطة الأجنبية التي ستنقل خبراتها في هذا المجال إلى السوق المصرية".



علاء الزهيري: نمو السوق رهن بتعديل القوانين

ويؤكد رئيس مجلس إدارة الشركة المصرية لإعادة التأمين **جمال حمزة** بأن المتغيرات في السوق المصرية تتمحور بشكل أساسي حول تعديل التشريعات القائمة لكي تواكب التطورات الحاصلة، معتبراً أن احتفاظ الدولة بملكية شركات التأمين بات ضد سياستها.

ويشير **حمزة** إلى أنه انطلاقاً من كون شركات التأمين الحكومية كبيرة الحجم لدرجة أن من سيقدم على شراء تلك الشركات لا يعرف بالحقيقة ماذا يشتري، لذا لا بدّ من إعادة تقييم لهذه الشركات من قبل هيئات دولية مع العلم أن هذه الهيئات ستواجه مشكلة اقتصادية تكمن في تقييم المركز المالي وتحديد حجم الاحتياط ونوعية العمل الذي تقوم به تلك الشركات. وقد ينتهي الأمر بتلك الهيئات الى اقتراح التخلي عن العمالة فتبرز عندئذٍ مشكلة اجتماعية. مع العلم أن بعض هذه الشركات عمد في فترة سابقة إلى تحفيز العاملين على التقاعد المبكر عبر دفع تعويض كبير لهم".

وتقدر حصة الشركة من أعمال الإعادة بنسبة 15 في المئة من حجم السوق المصرية، ولديها أعمال في منطقة الخليج وتسعى كما قال **حمزة** الى دراسة فرص التوسع في لبنان وسورية. ويتوزع عمل الشركة بين إعادة التأمين على الحياة وغير الحياة. إنما تعتبر الأولى ثانوية ولا تتعدى 7 في المئة من حجم أعمال الشركة.



جمال حمزة: تحديد رأس المال بـ 100 مليون جنيه غير كاف

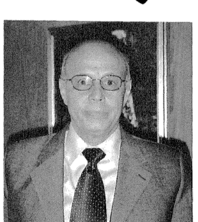
زيادة رأس المال

ورداً على سؤال حول رأيه بزيادة رؤوس أموال الشركات يجيب **حمزة** بأن: "الحد الأدنى لرأس المال المحدد بـ 100 مليون جنيه في قانون التأمين الجديد غير كافٍ إذا ما أخذنا في الإعتبار أن السوق المصرية معرّضة لأخطار عالية، وأن شركات التأمين الحكومية تعتبر في الوقت الراهن لديها فائض في رأس المال Over Capitalized، مع الإشارة إلى أن رأس مال الشركات الخاصة المحلية والأجنبية الآن متواضع ومنها من يكتتب في بعض الفروع ذات المخاطر العالية والتي تستوجب رؤوس أموال ضخمة".

يبقى أخيراً الإشارة إلى أن العاملين في قطاع التأمين يعولون كثيراً على التعديلات المرتقبة على قانون التأمين المصري، إذ أن التشريعات الجديدة التي تقدمت بها هيئة الرقابة على التأمين إلى الحكومة ستؤدي إذا ما أقرت إلى انطلاقة أكثر لقطاع التأمين وإحداث تغيير جذري في سوق التأمين المصرية، كما يبقى تحقيق النمو الاقتصادي أحد أهم العوامل التي تؤدي إلى تحقيق نمو حقيقي في قطاع التأمين. ■

نمو سريع للتأمين التكافلي في مصر


د. محمد يوسف


عبد الرؤوف قطب

القاهرة - "الاقتصاد والأعمال"

يمثّل التأمين التكافلي، أحد أبرز المتغيرات في سوق التأمين المصرية في هذه المرحلة؛ ورغم حداثة هذا النوع من النشاط التأميني الذي بدأ مع شركة بيت التأمين المصري السعودي قبل عامين، إلّا أنه بدأ يستحوذ على اهتمام شرائح جديدة في السوق، وعلى حصة من الأقساط التأمينية ما يحمل في طياته مؤشرات نحو فرص نجاح لهذا النشاط في المستقبل.

وانطلاقاً من هذا الاهتمام، نظمت الهيئة المصرية للرقابة على التأمين أواخر تموز/ يوليو الماضي "منتدى التكافل" الذي شارك فيه ممثلون لهيئات الرقابة على التأمين، في المنطقة العربية وبعض البلدان الإسلامية.

رئيس الهيئة المصرية للرقابة على التأمين د. **محمد يوسف** رأى أنّ صناعة التأمين التكافلي في مصر، تعد بمستقبل جيّد استناداً إلى مؤشرات النمو العالمي في هذا المجال. ووفقاً لهذه المؤشرات فإن معدل نمو كبير تحقق في أسواق الشرق الأوسط حيث قفز عدد شركات التأمين التكافلي من 30 شركة في العام 1996 إلى 50 شركة في العام 2000، ثم إلى 80 شركة في العام الحالي بالإضافة إلى 12 شركة لإعادة التكافل.

معوّقات

ومع وجود مؤشرات إلى حاجة السوق التأمينية المصرية للتأمين التكافلي، إلّا أن ثمة عقبات تحول دون انطلاقة فعلية لهذا النشاط لعدة أسباب أبرزها ما يرتبط بالناحية التشريعية بحيث يستلزم استكمال أسس هذا النشاط تعديل القانون الخاص بالإشراف والرقابة على التأمين، إلى جانب صغر حجم السوق التأمينية المصرية، ومساهمة القطاع بإجمالي الناتج القومي مقارنة بدول أخرى ذات أوضاع اقتصادية متشابهة.

ولكنّ العضو المنتدب لشركة بيت التأمين المصري السعودي **عبد الرؤوف قطب** يقول لـ"الاقتصاد والأعمال": أنه رغم تلك المعوقات فإن ثمة فرصاً مستقبلية في السوق المصرية لنجاح هذا النوع من النشاط التأميني ولكنه يستلزم مزيداً من الجهد لتحقيق انطلاقة فعلية لهذه التأمينات وتكبير حجم السوق.

وفي ظلّ هذه الإمكانات، بدأت شركات تأمين تكافلي عديدة في المنطقة تنظر إلى السوق المصرية كسوق واعدة في مجال التأمين التكافلي، وتبحث عن فرص دخول تلك السوق.

فرص كبيرة

ويضيف **قطب**: "إن من أبرز معوّقات نمو التأمين في مصر، كما في باقي الدول العربية والإسلامية، هو الرادع الديني الذي يحول دون إقبال الكثيرين على شراء التأمين. ومن هنا أتت فكرة التأمين التكافلي القائمة على مبادئ الشريعة الإسلامية لتسد هذه الثغرة في السوق، ولتلبي احتياجات شريحة هامة في السوق كانت تتمنّع عن شراء بوالص تأمين؛ ويمكن لمس هذا الطلب المتنامي، من خلال زيادة حجم الصيرفة الإسلامية بحيث يبلغ إجمالي أصول واستثمارات البنوك الإسلامية حول العالم اليوم 100 مليار دولار. وفي تلك الأرقام مؤشر على إمكانية نمو حصة التأمين التكافلي من خلال الحاجة إلى تغطية هذه الأموال، وما يجب أن يتم وفق الشريعة الإسلامية أي بمفهوم التأمين التكافلي".

ويضيف **قطب**: "تشير الأرقام إلى أن التأمين التكافلي في مصر يحقق نجاحاً كبيراً رغم بدايته المتأخرة، إذ قفز معدل الأقساط في شركة بيت التأمين المصري السعودي (شركة التكافل الوحيدة) من نحو 10 ملايين جنيه في السنة المالية المنتهية في آذار/ مارس 2004 إلى 15 مليوناً في السنة المالية المنتهية في 31 آذار/ مارس 2005 بمعدل نمو 50 في المئة. ما يميز هذا النوع من التأمين عن التأمين التجاري هو أن المؤمّن يشعر بأنه شريك في العملية التأمينية. فهو يحصل على نسبة من الفائض ولا يتحمل الخسائر بل إن أصحاب رأس المال يقدمون قرضاً حسناً إلى الصندوق التكافلي في حال خسارة الصندوق. وفي السوق المصرية يتم توزيع 40 في المئة من فائض النشاط التأميني لحملة الوثائق، ويذهب الباقي وهو 60 في المئة لحملة الأسهم في الشركة".

قريباً الحياة

وعن أنواع التأمين التكافلي المتوافرة في السوق المصرية، وعما إذا كانت الشركة قد باشرت تسويق منتجاتها عبر المصارف، يوضح **قطب**: "يمارس في التأمين التكافلي نوعان من التأمينات وهما: المسؤوليات والحياة. لكن الرخصة التي حصلت عليها شركتنا، هي تأمين الممتلكات والمسؤوليات فقط، لكننا نقوم بدراسة لإنشاء شركة تأمين تكافلي على الحياة، وستكون الأولى من نوعها في السوق المصرية. وطبعاً كشركة بيت التأمين المصري السعودي نقدم منتجات تأمين تكافلية مبتكرة في السوق المصرية، ولا شك أن التكامل أو التعاون مع البنوك كتأمين عبر المصارف نجح في مصر، إنما بشكل كبير في فروع تأمين الحياة والتأمينات الشخصية، وبنسبة أقل في فرع الممتلكات والمسؤوليات. وفي الحقيقة لدينا مصرفان من المؤسسين في شركتنا هما بنك فيصل المصري، وبنك التمويل المصري السعودي، ونعمل على أن يدخلا معنا في

شركة للتأمين التكافلي على الحياة، والتي نتوقع أن نحصل على ترخيص تأسيسها في غضون سنة من الآن. وعندئذٍ بالتأكيد سنقوم بتسويق منتجاتنا عبرهما. ولا بد من الإشارة إلى أن معظم الشركات الأجنبية التي دخلت إلى مصر مثل "أليانس" و"أليكو" حققت نجاحاً كبيراً، إذ أنها تعاونت مع البنوك لتسويق منتجات التأمين على الحياة".

ويتابع **قطب**:" كما أن أحد أهم أسباب نجاح تلك الشركات الأجنبية التي دخلت السوق المصرية منذ العام 1998، هو أنها ركزت على أصحاب الدخل المحدود والمتوسط وقدمت لهم منتجات تتوافق مع مدخولهم. وقد ساهمت هذه الشركات في نمو محفظة التأمين حيث فاقت حصتها من الوثائق الجديدة في السوق المصرية، حصة شركات القطاع العام، وشركات القطاع الخاص الموجودة في السوق منذ 50 أو 30 أو 20 سنة، وتجاوزت حصتها في العام 2004 أي في غضون 6 سنوات 50 في المئة من إجمالي وثائق التأمين المصدرة في مصر".

أمّا التطوّرات التي تشهدها سوق التأمين المصرية، فهي كثيرة بدأت منذ ثلاث سنوات يفيد **قطب**:"ففي العام 2003 حصل نمو بحدود 24 في المئة في محفظة تأمين الممتلكات وفي العام 2004 نحو 27 في المئة. وكان النمو في العام 2002 تقريباً بحدود 9 في المئة. وفي السنوات السابقة كانت السوق شبه مستقرة دون حصول نمو ملحوظ. ولكن سوقاً مثل السوق المصرية لديها موارد اقتصادية كبيرة، لا بد من أن تحقق محفظة تأمين متعاظمة أو معدل نمو أكبر مما يتم تحقيقه. أما أهم العوامل التي تضعف السوق برأيي فهي ضعف الوعي التأميني أيضاً، والدخل الفردي المتدني، إلى جانب الإحجام عن شراء التأمين لأسباب دينية كما سبق وأشرت. وهنا يأتي دورنا كشركات تأمين تكافلي وهو سدّ هذه الفجوة وتلبية احتياجات هذه الشريحة. وأعتقد أن الوسطاء يؤدّون دوراً هاماً في السوق المصرية، لكنهم ليسوا على المستوى المهني المطلوب، لذلك تدرس هيئة الرقابة على التأمين تعديل القانون بشكل يسمح للأشخاص الاعتباريين (أي الشركات) أن يعملوا في الوساطة؛ وهناك قانون سيصدر قريباً يسمح للشركات أن تزاول مهنة الوساطة مما سيحسن من المستوى المهني للوسطاء".

وفي الختام دعا **قطب** إلى ضرورة الاستفادة من خبرات وتجارب الدول التي سبقت مصر في مجال التأمين التكافلي، خصوصاً تجارب بعض الدول العربية مثل السعودية والإمارات، والإسلامية مثل ماليزيا.

شروط النجاح

يبقى أن نجاح التأمين التكافلي في السوق المصرية، رهن بالإسراع في إصدار التشريعات والقوانين المناسبة للتأمين التكافلي أو تعديل القانون الحالي، وإلى خلق كيانات لإعادة التأمين التكافلي لتلبية حاجة الشركات المباشرة التي تلجأ حالياً إلى شركات الإعادة التقليدية وهذا ما لا يتوافق مع مبادئ الشريعة الإسلامية؛ مع العلم أن شركات الاعادة التكافلية بدأت تقوم في المنطقة أو أن شركات موجودة دخلت هذا النشاط مؤخراً مثل المجموعة العربية للتأمين "أريج" إلى جانب شركات إعادة تأمين العالمية، بدأت فعلياً تدرس إنشاء فروع أو شركات إعادة تكافل، على سبيل المثال مجموعة هانوفر ري الألمانية. ■

ORACLE CERTIFIED PARTNER

ORACLE e-businesssuite SPECIAL EDITION

منشآت للمشاريع العقارية تتعاون مع أوراكل باستخدام (Oracle E-Business Suite Special Edition)

اختارت شركة منشآت للمشاريع العقارية ومقرها الكويت شركة أوراكل العالمية لتزويدها بتقنيات النسخة الخاصة لبرامج وحلول وتطبيقات الحاسب الآلي المعروفة باسم "E-Business Suite Special Edition". وتم تطوير هذه البرامج لمساعدة الشركات متوسطة الحجم في إنجاز أعمالها بالسرعة والدقة العالية وبأقل تكلفة ممكنة بالإضافة إلى مساعدة أصحاب الشركات في زيادة التحكم والسيطرة والتنظيم للمصاريف والمشتريات ومستوى المخزون وإتمام معظم أعمال المحاسبة والمشتريات والتقارير الصادرة عنها.



حسام دجاني

حسام رافع

وتقدم شركة أوراكل حلول تطبيقات جاهزة ومحددة في المجالات المالية، وإدارة الطلبات، والمشتريات والمخازن، وذلك لتقديم أعلى مستوى من مراقبة العمل. وقد تم تطويرها خصيصاً لتتلاءم والحاجات المتنوعة للشركات متوسطة الحجم.

ويعتبر هذا البرنامج حلاً لشركة منشآت للمشاريع العقارية ولكثير من الشركات العاملة في القطاع العقاري في ظل التحديات التي يواجهها هذا القطاع خصوصاً مع تقلب الأسعار، الأمر الذي يحتّم مراقبة مالية ومحاسبية دقيقة ومتواصلة، وما لا يمكن تحقيقه عملياً إلا عبر برامج معلوماتية متخصصة في إدارة ومراقبة الأداء الإداري والمالي والفني والتقني في سوق تشهد متغيرات كثيرة وفي وقت تجهد فيه الشركة في توسيع أعمالها محلياً وعربياً.

إدارة الموارد

ويقول مساعد نائب رئيس العمليات خالد المطوع بأن منشآت تدير صناديق استثمار عقارية تتجاوز قيمتها 390 مليون دولار، "لذا نحن بحاجة إلى نظام إدارة موارد الشركة Enterprise Resource Planning (EPR) الذي يساعدنا على مراقبة كافة الشؤون المالية الخاصة بأعمالنا بطريقة دقيقة ومتطورة".

الشركة العربية للتجارة في سطور

يستحوذ تنفيذ أنظمة الأتمتة الفعالة لأعمال الزبون اليومية وإنزال أحدث البنى التحتية والمتطورة الخاصة بالأعمال، اهتماماً مزدوجاً لدى إدارة الشركة العربية للتجارة، ومن خلال الجمع بين الكفاءات الحيوية والقدرات المالية والعمل جنباً إلى جنب مع المزودين العالميين الأساسيين أمثال Oracle, MRO software، بات بإمكان الشركة الاهتمام وتسليم أفضل المشاريع بغض النظر عن حجمها وكلفتها.

وتمتلك الشركة العربية العالمية أوسع مجموعة من المنتجات والتوجهات، حيث بإمكان الزبون الإفادة من الحلول المصنوعة خصيصاً tailored - made لأهم احتياجاتهم.

ويوظف قسم المعلوماتية في الشركة مجموعة واسعة من الخبرات المحترفة من ذوي المعرفة المكثفة في مجال الحلول المعلوماتية بدءاً من التصميم إلى إدارة المشروع فالتنفيذ وصولاً إلى الدعم.

وجاء استخدام هذا البرنامج المعلوماتي في وقت توسع منشآت خدماتها في الكويت والأسواق الخارجية. وعلى الرغم من تركيز أعمالها بشكل أساسي على فرص الاستثمار في القطاع العقاري، فهي تقوم كذلك بتطوير وإدارة الصناديق المحلية والعالمية. كما تمتلك أكبر المشاريع العقارية في المدينة المكرمة مكة في المملكة العربية السعودية (برج زمزم) الذي تبلغ قيمته 390 مليون دولار. ويفيد المطوع إنه نظراً لطبيعة هذا المشروع، "قامت منشآت بتطوير منتج استثماري جديد باسم "صكوك الانتفاع". ويتيح هذا المنتج لحامله صكوك الحق في الإقامة في الأبنية السكنية التي تعتزم منشآت شراءها لفترة محددة سنوياً، وبإمكان الجمهور شراء هذا المنتج مقابل الدفع مباشرة أو بواسطة تسهيلات مالية".

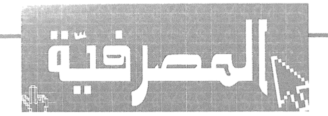
وعن سبب اختيار شركة أوراكل من قبل الشركة أوضح المطوع: "بعد تقييم عدد من الحلول الممكنة التي تم الاطلاع عليها، تم اختيار تقنيات النسخة E-Business Suite Special Edition والخاصة لبرامج وحلول وتطبيقات الحاسب الآلي من برامج إدارة الأعمال للمؤسسات متوسطة الحجم الذي تقدمه شركة أوراكل، وذلك لما تقدمه من تركيبة متماسكة من برامج الأعمال النشيطة والمصحوبة بدورة تنفيذية سريعة، بالإضافة إلى كون شركة اوراكل اشتهرت على الدوام بأنظمتها السريعة التي يمكن الاعتماد عليها والتي لمسناها من خلال هذا البرنامج، بالإضافة إلى منافعه المحاسبية والمالية المتطورة جداً والتي تحتاجها شركتنا لإدارة أعمالها بنجاح".

تعاون ناجح

ولتنفيذ هذا البرنامج بنجاح، ساهمت فيه كذلك جهود الشركة العربية للتجارة ACC، شركاء أوراكل في الكويت في مجال الحلول المعلوماتية. فقام فريق عمل من ACC بتنفيذ هذا البرنامج وكذلك بتأمين التدريب اللازم للعاملين على إدارة هذا النظام.

وأشار المطوع إلى أن هذا النظام "خول شركة منشآت تحسين أعمال مراقبة أنشطتها وتكوين الرؤية المالية الواضحة التي تساعد على اتخاذ القرار المناسب". وكشف نائب الرئيس لمنطقة الشرق الأوسط ومنطقة أفريقيا لدى أوراكل حسام دجاني بأن "شركة أوراكل قامت بمجهود كبير لتوفير الحلول للقطاع العقاري مع الشركاء المحليين في مجال الحلول". ورحّب بردود فعل الزبائن الإيجابية في تقييمها لهذا البرنامج، "لا سيما أن القطاع العقاري يواجه تحديات كثيرة خصوصاً في النمو المالي، وإدارة استثمارات أوسع ومشاريع معقدة كثيراً"، كما قال دجاني.

وشرح مدير مبيعات Oracle لدى ACC حسام رافع طبيعة هذا البرنامج الذي يشمل إدارة علاقات الزبائن، والأصول والمخازن، والإدارة المالية والمبيعات والمشتريات، والتقارير الذكية BI، معتبراً أن البرنامج قد فتح لشركة أوراكل قطاعاً جديداً بالكامل من السوق. وأضاف رافع: "أطلقت الشركة العربية المتحدة للتجارة ACC، بالتعاون مع أوراكل العالمية تقنيات النسخة الجديدة والخاصة من أوراكل لبرامج وحلول وتطبيقات الحاسب الآلي المعروفة باسم E-Business Suite Special Edition. وقد تم إدخال المزيد من التجهيز والإعداد اللازمين على هذه البرامج لتصبح أكثر جهوزية للتطبيق لدى الشركات متوسطة الحجم". ■



رأي

الصيرفة الخاصة في سويسرا

تحركت سوق الصيرفة الخاصة الشهر الماضي في ضوء إعلان مصرف جوليوس باير عن شرائه من بنك سويسرا المتحد (UBS) ثلاثة مصارف خاصة صغيرة وشركة استثمار بقيمة إجمالية بلغت نحو 4,5 مليارات دولار، في مقابل تملّك UBS حصة 21,5 في المئة من "جوليوس باير"؛ وسوف تضاعف هذه الصفقة الموجودات التي يديرها مصرف جوليوس باير إلى 270 مليار فرنك سويسري وتجعله أكبر مصرف سويسري مستقل للصيرفة الخاصة في سوق تتجاوز فيها عدد المصارف الخاصة 350 مصرفاً.

تأتي هذه الخطوة في ظل تراجع جاذبية السوق السويسرية للصيرفة الخاصة في الفترة الأخيرة؛ فعلى رغم أن سويسرا ما زالت تستقطب نحو ثلث الأموال المودعة في مراكز الأوفشور في العالم، فقد تأثرت المصارف الخاصة ببعض التطورات السلبية التي طرأت مؤخراً لا سيّما تراجع أهمية السرية المصرفية في ظل زيادة جهود مكافحة تبييض الأموال، وفرض ضريبة على الفوائد الممنوحة لمواطني الاتحاد الأوروبي. كما منح كل من إيطاليا وألمانيا وبلجيكا سماحاً ضريبياً ما أدى إلى تحويل العديد من المودعين من هذه الدول أموالهم من سويسرا إلى بلدانهم الأم. وقد ترافق ذلك مع تراجع تدريجي في التدفّقات النقدية الجديدة من الخارج، في ظل قيام عدد من العملاء الأغنياء بسحب أموالهم من سويسرا سعياً وراء التوظيفات التي تعزز العوائد والأرباح.

وجاءت الأوضاع العامة لتزيد صعوبات العمل التي تواجهها المصارف الخاصة المتوسطة السويسرية في منافسة المصارف السويسرية الكبرى والتي استطاعت أن تتجاوز التغيرات السلبية في السوق المحلية عبر التوسّع الخارجي من خلال الاعتماد على حجمها الكبير وانتشارها الجغرافي الواسع نسبياً في الأساس. والواقع أن "جوليوس باير" في خطوته هذه قرر أن يتبع السياسة نفسها حيث قرر تعزيز عمله في فرعه في دبي بالإضافة إلى التوسع في أميركا اللاتينية وأوروبا الشرقية، وهو يراهن على قدرته في تقديم مستوى عال من الخدمات المباشرة لعملائه ليتمكن من منافسة المصارف السويسرية الكبرى التي تعتمد بشكل متزايد على مكننة العمليات لتحقيق اقتصادات الحجم؛ لكن التحدي بالنسبة لمصرف جوليوس باير وغيره من المصارف الخاصة متوسطة الحجم هو كيفية الحفاظ على الخدمة المميزة مع مواجهة التكاليف المتنامية في قطاع الصيرفة الخاصة نتيجة تزايد أعباء الالتزام بمتطلبات مكافحة تبييض الأموال والمتطلبات الرقابية الأخرى. ■

خاص ... خاص ... خاص ... خاص ... خاص

تحالف بين "الأهلي المتحد" و"الكويت والشرق الأوسط"

أعلن البنك الأهلي المتحد – مقرّه الكويت، وبنك الكويت والشرق الأوسط ومقرّه الكويت أيضاً، عزمهما على زيادة التعاون بينهما، ورفعه إلى مستوى التحالف الوثيق في مختلف النشاطات المصرفية سواء في الكويت أو في بلدان مجلس التعاون الخليجي الأخرى.

وينطلق هذا التعاون ثمّ التحالف من وجود مساهمات مشتركة في الملكية، ومن وجود تكامل بينهما في بعض الأسواق، حيث يستفيد بنك الكويت والشرق الأوسط من التواجد الخليجي للبنك الآخر، بينما يستفيد بنك الأهلي المتحد من بعض مزايا البنك الثاني في الكويت لا سيما المتعلق منها بالمصالح الايرانية في الكويت.

يُشار كذلك أن لدى البنكين رؤية خليجية مشتركة، كما يساهمان وبنسب متفاوتة في ملكية بنك المستقبل الذي تأسس مؤخراً حيث مقرّه البحرين وله فروع خليجية كانت في الأساس للبنكين الايرانيين "صادرات إيران" و"ملّي إيران" اللذين يشاركان في بنك المستقبل.

والواضح أن التحالف المزمع بين "الأهلي المتحد" و"الكويت والشرق الأوسط" لن يرقى إلى مستوى الدمج.

"المركزي" الكويتي يدعو مصرفين لزيادة رأس مالهما

خاطب بنك الكويت المركزي مصرفين كبيرين في الكويت ودعاهما إلى مواءمة أوضاعهما مع شروط "بازل 2" نتيجة للتوسّع الذي حققه البنكان في الفترة الأخيرة ما أدى إلى تضاؤل نسبة رأس المال في كلّ منهما إلى إجمالي الموجودات.

ودعا "المركزي" الكويتي المصرفين إلى زيادة رأس مالهما في مهلة تنتهي عند نهاية العام الحالي؛ والمعروف أن المصرفين المشار اليهما، لهما تواجد واسع نسبياً خارج الكويت.

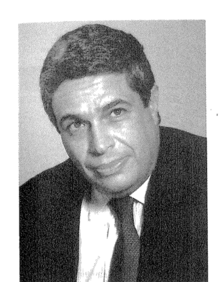
كما يُذكر أن أحد المصرفين المُشار إليهما يعتزم في شهر تشرين الثاني/نوفمبر المقبل زيادة رأس المال بنسبة 25 في المئة.

المحتويات

رئيس البنك الأهلي المتحد عادل اللبان:

رؤيـــة واضحـــة للتوسع

المنامة – طارق زهان



عادل اللبان

يسير البنك الأهلي المتحد، بخطى ثابتة نحو تكريس نفسه مجموعة مصرفية إقليمية، واضعاً موضع التنفيذ ستراتيجية توسعية واضحة المعالم، تقوم على النمو الذاتي والدمج عبر تملك مصارف أخرى في المنطقة العربية وخصوصاً الخليجية. فقد تمكن "الأهلي المتحد" وهو البنك الذي تعود نشأته إلى العامين 2000–2001 نتيجة سلسلة من عمليات الاندماج بين كل من البنك الأهلي التجاري في البحرين، وبنك الكويت المتحد، وبنك البحرين التجاري، من توسيع وجوده من البحرين نحو كل من الكويت وقطر وعمان وإيران لترتفع أرباح البنك خلال خمس سنوات من 40 إلى106,5 مليون دولار أميركي، بمعدل مرتين ونصف.

يقول الرئيس التنفيذي للمجموعة، والعضو المنتدب **عادل اللبان**، "وضع البنك خطة ستراتيجية، هدفها التواجد في دول مجلس التعاون الخليجي، وكل من العراق وإيران، بوصفها أسواقاً ذات أولوية بالنسبة للبنك على أن يتبعها في مرحلة لاحقة أسواق ذات أهمية ثانوية، وتشمل كلاً من مصر ولبنان، وذلك عن طريق تملك حصص في مصارف مختارة من المصارف المحلية العاملة في تلك الدول. وتتميز الدول الخليجية بالتشابه، إذ تعتمد اقتصادياتها بشكل كبير على النفط والغاز، ومتوسط الدخل فيها مرتفع باستثناء العراق الذي لا يعكس اقتصاده الحالي إمكانياته. كما إن فائض الدخل في تلك الدول قد أدى إلى خلق طبقة متوسطة، تعد النواة الأساسية لصيرفة الأفراد، وتوفر أرضية صلبة، لتسويق منتجات البنك الاستثمارية القادرة على استيعاب تلك الفوائض والتي تتناسب مع مختلف شرائح العملاء. والسعي مستقبلاً إلى التواجد في كل من مصر ولبنان، مردّه إلى ارتباطهما الوثيق بدول الخليج، وبالتالي رغبة البنك بمتابعة حاجات عملائه من الخليجيين في تلك الدول، وحاجات الجاليات المصرية واللبنانية في الدول الخليجية."

عام التوسع الخليجي

ويضيف **اللبان**، "شكل العام 2004 محوراً أساسياً في انطلاقة البنك نحو تحقيق أهدافه التوسعية المستقبلية؛ فبعد رفعه نسبة مساهمته في بنك الكويت والشرق الأوسط إلى 48 في المئة، تمكن البنك الأهلي المتحد من دخول سوق جديدة وواعدة من الأسواق الخليجية، وهي السوق القطرية. إذ تتميز قطر بتنامي مواردها، نتيجة زيادة أسعار البترول والغاز ونمو الصناعات البتروكيميائية، وتتبع نظرة تنموية شاملة في مختلف المجالات، ولاسيما من حيث التحرر من القيود على الاستثمار الأجنبي وتحسن المناخ الاستثماري.

كما قام "الأهلي المتحد" بضخ نحو 200 مليون دولار، في رأس مال البنك الأهلي في قطر، فتملك نسبة 40 بالمئة من اسهم هذا البنك، ووقع عقداً لإدارته لمدة عشر سنوات.

ثم أقدم "الأهلي المتحد" بالاشتراك مع بنكي صادرات إيران و"مللي إيران"، على تأسيس بنك المستقبل برأس مال 99 مليون دولار مقسم بالتساوي بين البنوك الثلاثة. وكان الغرض من بنك المستقبل تملك فروع البنكين الإيرانيين في البحرين (3 فروع) وقطر (فرع واحد) وعمان (فرعان) ومن ثم تأسيس فرع في جزيرة كيش –إحدى الجزر الإيرانية– التي تجيز وجود المصارف الأجنبية، لتكون أول موطئ قدم لـ"الأهلي المتحد" في السوق الإيرانية.

وفي هذا الإطار أنجز بنك المستقبل تملك الفروع المذكورة في البحرين، ويستعد حالياً للانتهاء من التراخيص والحصول على الموافقات من السلطات الرقابية، لإنهاء إجراءات التملك في قطر وعمان. وحصل بنك المستقبل على موافقة البنك المركزي لفتح الفرع في كيش، بانتظار أن تسمح القوانين الإيرانية بإنشاء فروع لـ"بنك المستقبل" في الداخل الإيراني".

ويؤكد اللبان، أن بنك المستقبل ليس البديل عن شراكات مماثلة مع البنوك المحلية في عمان، وفي إيران عند توافر الإطار القانوني المناسب؛ على أن تشهد المرحلة المقبلة عمليات تملك أيضاً في كل من الإمارات والعراق. مشيراً إلى حصول البنك الأهلي على رخصة لاقامة فرع في العراق، غير أن الظروف الأمنية الحالية تدفع البنك إلى تملك حصة في أحد البنوك المحلية العراقية وتولي إدارته، ما يسرّع من عملية الدخول الى السوق العراقية.

وعلى الرغم من قناعة البنك بالفرص المتوافرة في السوق السعودية، يلفت **اللبان** إلى أن القوانين السعودية لا تجيز للبنك التملك في إحدى المؤسسات القائمة. كما أن حجم هذه السوق وحجم المؤسسات المالية العاملة في المملكة يحولان دون شراء حصة مؤثرة في أحد البنوك القائمة حالياً، ما يشكل دلالة على مطابقة الأهلي المتحد ما بين قدراته وطموحاته التوسعية.

وضوح في الرؤية

ويملك "الأهلي المتحد" تصوراً واضحاً لحجم شبكة فروعه في البحرين والدول التي

هدف البنك الأهلي المتحد التواجد في جميع دول الخليج

الفروع المصرفية الأجنبية غير مجدية في أسواق مشبعة

يتواجد فيها من خلال شركاته الزميلة.

ويقول اللبان، "وفقاً لما تشهده السوق البحرينية، من تطور ديموغرافي وسكاني تظهر الحاجة إلى إضافة فرع كل ثلاث أو أربع سنوات مع التركيز على زيادة عدد قنوات التوزيع البديلة الإلكترونية، نظراً لكونها أقل كلفة من التوسع من خلال الفروع، وللقيمة المضافة التي تقدمها لقاعدة الزبائن. وتضم شبكة فروع بنك الكويت والشرق الأوسط 17 فرعاً، وهناك خطة لإضافة نحو 12 فرعاً، نظراً لحجم السوق الكويتية والحاجة إلى التواجد في بعض الأماكن ذات الكثافة السكنية. وفي قطر يملك البنك الأهلي 8 فروع وسوف يتم افتتاح فرع أو فرعين إضافيين قبل نهاية العام الحالي. ومع توقع زيادة سكانية كبيرة في قطر ناتجة عن ارتفاع التواجد السكاني الأجنبي بالتزامن مع كثرة المشاريع التي سوف تشهدها مستقبلاً، هناك توجه لدى الأهلي في قطر، لإضافة ثلاثة إلى أربعة فروع خلال السنوات الأربع المقبلة".

وعلى رغم ما تشهده السوق الخليجية من ارتفاع في أسعار الأسهم المحلية، يبرز استمرار "الأهلي المتحد" بالتوسع من خلال تملك حصص في بنوك قائمة، عوضاً عن التواجد المباشر من خلال الفروع. وفي هذا الإطار يشير اللبان إلى أن "الستراتيجية المتبعة من قبل البنك تسرع عملية الدخول إلى الأسواق الجديدة، إذ تمنح البنك فرصة التواصل مع قاعدة جاهزة وثابتة من العملاء والعمل على تطويرها وتوسيعها. فعلى سبيل المثال تتمتع البنوك القائمة في العراق بميزة التواجد والكيان، على الرغم من محدودية حجم أعمالها. وفي ظل تشبع السوق المصرفية في الإمارات، فإن المشاركة مع بنوك قائمة، تشكل الطريقة المثلى لولوج السوق الإماراتية".

ويضيف، "لقد بدأ "الأهلي المتحد" مشوار التملك في العام 1999 حيث لم تكن أسعار الأسهم على مستوياتها الحالية، فالطفرة في الأسعار بدأت بالظهور منتصف العام 2003، والبنك لا يقيم صفقة لا تحقق عائداً اقتصادياً مربحاً للمساهمين على المدى المتوسط والطويل. كما أن هناك بعض الظروف التي تشجع البنك على عقد الصفقات رغم ارتفاع الأسعار. ففي الوقت الذي كان فيه "البنك الأهلي" في قطر خارجاً من مرحلة انتقالية تحت إدارة البنك المركزي القطري نتيجة المشاكل الائتمانية التي عانى منها، أنجزت صفقة تملك بنسبة 40 بالمئة من إجمالي رأس المال عن طريق زيادة في رأس

المال غطاها الأهلي المتحد بالكامل من دون اللجوء إلى عملية شراء اسهم من قدامى المساهمين في البنك القطري.

الأولوية للأفراد

وعن القطاعات المصرفية الرئيسية التي ينشط فيها البنك يقول اللبان، "يرتكز عمل البنك على تنمية قطاع صيرفة الأفراد المرتبط ارتباطاً وثيقاً بالتوسع الجغرافي. ويسعى البنك إلى توسيع قاعدة عملائه وجعل خدمات وأدوات التجزئة المصدر الرئيسي للإيرادات والأرباح."

ويلفت إلى أن "توسع البنك في صيرفة الأفراد يقابله تحفظ في تقدير المخاطر الائتمانية والتشدد في أخذ المخصصات رغم جودة الضمانات المقدمة من المقترضين والتحسن المستمر في الحالة الاقتصادية، وهو ما يبرر الارتفاع الكبير في مخصصات خسائر الائتمان وبنسبة 131 في المئة ما بين العامين 2003–2004. كما أن تركيز البنك على نوعية وجودة القروض وسعيه إلى اجتذاب نوعية معيّنة من العملاء، انعكس ارتفاعاً متدنياً في معدلات الزيادة في المحفظة الاقراضية لـ"الأهلي المتحد"، نسبة إلى باقي المصارف الخليجية، وبلغ مع نهاية العام 2004 نحو 16 في المئة، مقارنة بالعام 2003.

وإضافة إلى امتناعه عن الإقراض من دون توافر بيانات مالية أو ضمانات واضحة (name landing). يضع الأهلي المتحد قيوداً معينة على التمويل وخصوصاً تمويل الأسهم والعقار. تشمل القيود تلك المحددة من قبل الجهات الرقابية، إضافة إلى قيود داخلية من حيث نسبة التغطية المطلوبة وحجم وطبيعة الأسهم المقبولة."

وإلى خدمات الأفراد التقليدية يقدم البنك أدوات استثمار، لاستثمار فوائض أموال الأفراد من مختلف الشرائح. فخلال العام 2001 أنجز الأهلي المتحد شراكة ستراتيجية مع كل من "ملون" في قطاع الأسهم والسندات و"هندرسون" في قطاع العقارات، بغرض توفير حزمة متنوعة من المنتجات الاستثمارية العالمية، من خلال جهات دولية متخصصة في إدارة الأصول والصناديق الاستثمارية."

ويضيف اللبان: "احتل البنك خلال العام المنصرم مركزاً مميزاً بين البنوك الممولة للمشاريع في الخليج" لافتاً إلى أن الحضور والتفوق اللذين تتمتع بهما كبرى البنوك الأجنبية في هذا القطاع، مردهما إلى ميزتين أساسيتين هما، ميزة الحجم أي الموارد الرأسمالية والتي تمنحهم القدرة على

■■■

توسع مدروس في الإقراض

■■

الشراكة مع المصارف المحلية الطريق الأسرع للتوسع

■■■

تحمل قسم أكبر من التمويل وثانياً الخبرة الفنية والكوادر لاسيما في تمويل المشاريع المتخصصة التابعة لمؤسسات وهيئات حكومية أو شبه حكومية.

أما من حيث الخدمات المصرفية الإسلامية، فان البنك حاضر في قطاع صيرفة الجملة وعلى مستوى عمليات الخزينة، من خلال التعاون المصرفي مع كافة المؤسسات الإسلامية الموجودة، والمشاركة في بعض العمليات التمويلية للشركات وفق الصيغ الإسلامية.

ولمعالجة الغياب الكامل لـ"الأهلي المتحد" عن قطاع التجزئة الإسلامية، يعمل البنك حالياً على الإفادة من قيام البنك المركزي القطري بالسماح للمصارف القطرية التقليدية، بتأسيس فروع إسلامية مستقلة من خلال تأسيس فرع إسلامي لـ"البنك الأهلي" في قطر، يعنى بطرح أدوات وخدمات إسلامية للأفراد والشركات على أن تنطلق أعماله أواخر العام الحالي أو مع بداية العام المقبل.

المرحلة الجديدة

مع نهاية العام 2004، قام البنك الأهلي المتحد بإصدار أسهم جديدة عددها مليار سهم ضخت زيادة بقيمة 450 مليون دولار ورفعت رأس المال إلى 1,1 مليار دولار أميركي. وتمت هذه الزيادة وفقاً لهندسة مالية مركبة غير تقليدية تسند رأس المال

بنسب متوازنة Tier 1 & Tier 2 Capital إذ أن الأسهم المصدرة هي أسهم تفضيلية تحقق عائداً خلال أول ثلاث سنوات بنسبة 1,5 بالمئة زيادة عن سعر الليبور، وفي نهاية ثالث سنة سيتم تحويل نصفها إلى أسهم عادية ليرتفع عدد الأسهم من 2,6 مليار سهم إلى 3,1 مليارات سهم، والنصف الآخر أي 225 مليون دولار سوف يستمر على ما هو وبالعائد نفسه لمدة سبع سنوات. والهدف من تلك التركيبة أن الجزء القابل للتحويل عملياً يعتبر جزءاً من رأس المال الأساسي للبنك Tier 1 Capital ولكن تكلفته على البنك لا تؤدي إلى Dilution. أما النصف الثاني فسوف يصبح عملياً مماثلاً لقرض سنوي يدخل ضمن Tier 2 Capital للبنك بعائد 1,5 في المئة زيادة عن سعر الليبور.

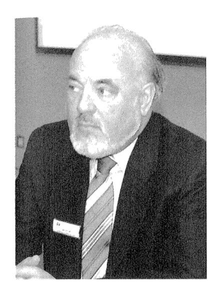
ويقول اللبان،" التوسع الإقليمي يستدعي توافر رأس المال المطلوب قبل الدخول في أي عملية مشاركة أو تملك، ولذا يتوجب على البنك أن تكون معدلات رأس ماله مرتفعة تفوق احتياجاته الآنية، فحالياً معدل كفاءة رأس مال البنك هو بحدود 21 إلى 22 في المئة وهو ما يفوق المعيار العالمي للحد الأدنى المطلوب من الرقيب ونسبته 12 بالمئة. وبالتالي فان هذا الفائض في الموارد الرأسمالية وان كان لا يتناسب مع العرف العالمي للاستخدام الأمثل لهذه الموارد، إلا أنه يوفر مسبقاً الطاقة الكافية والمقدرة الشرائية من حيث ملاءة رأس المال لقطف الفرص التوسعية المتوافرة." ويلفت اللبان إلى أن قدامى المساهمين في البنك قد غطوا الأغلبية العظمى من هذا الاكتتاب. وشمل الاكتتاب في الأسهم الجديدة عدداً من المؤسسات الخليجية منها "التأمينات العامة في قطر" و"بنك أوال السعودي" الموجود في البحرين وذلك في ظل رغبة بإدخال مساهمين مؤسسين جدد، يتصفون بالاستمرارية وبطبيعة ستراتيجية، ويساهمون في تنويع الملكية وإعطاء البنك صفة خليجية أوسع.

في ظل هذه المعطيات، بالإمكان القول أن "البنك الأهلي المتحد" قد ارتقى بسرعة قياسية إلى مرتبة المجموعات الإقليمية، وهو مؤسسة مالية قادرة على خدمة العميل في أسواق متعددة. ويظهر أن العام 2005 سوف يكون عام قطف الثمار. فخلال النصف الأول حقق "الأهلي المتحد"، أرباحاً صافية بلغت 78,6 مليون دولار أميركي بزيادة مقدارها 25,1 في المئة مقارنة مع المدة نفسها من العام الماضي. وبلغ إجمالي أصول البنك 8,8 مليارات دولار أميركي مدعوماً بقاعدة رأسمالية قدرها 1,5 مليار دولار أميركي. ■

الكويت والشرق الأوسط.. بنك تابع لـ "الأهلي المتحد"

رفع البنك الأهلي المتحد حصته في بنك الكويت والشرق الأوسط الى 75 في المئة من رأس المال. إذ أعلن عن شرائه 138,2 مليون سهم إضافي من أسهم بنك الكويت والشرق الأوسط، الذي قام بدوره بشراء عدد 70 مليون سهم أخرى كأسهم خزينة في صفقتين بلغ إجمالي قيمتيهما 427,9 مليون دولار.

بنك برقان: التركيز على صيرفة التجزئة


جوناثان ليون

يبدو أن التركيز على قطاع صيرفة الأفراد يشكل عنوان التوجه الستراتيجي لبنك برقان خلال المرحلة المقبلة. إذ يرى الرئيس التنفيذي للبنك، **جوناثان ليون** أن خدمات ومنتجات التجزئة تشكلان المصدر الأساسي للدخل والنمو الذي يهدف البنك إلى تحقيقه خلال السنوات المقبلة. ويشير إلى أن صيرفة الأفراد تشكل المدخل الذي سيمكن "برقان" من بناء اسمه التجاري كمحور أساس لستراتيجية البنك العامة وبالتالي زيادة حصته السوقية وتنمية الأرباح والعوائد.

خلال العام 2004 حققت مجموعة الخدمات المصرفية للأفراد في بنك برقان زيادة في ربح التشغيل بنسبة 13 في المئة، وشهدت أصول هذه المجموعة نمواً بنسبة 8 في المئة؛ ويقول **ليون**: "يعمل البنك على تطوير قدراته في صيرفة التجزئة، على الرغم من إدراكه أن الاستثمار في هذا القطاع مكلف وطويل الأمد. غير أن الضوابط التي وضعها البنك المركزي لنسبة القروض إلى الودائع سوف تساهم بزيادة المنافسة وتسمح للمصارف المتوسطة والصغيرة الحجم بزيادة حصتها السوقية من القروض والودائع".

"كما يركز البنك على خدمة مختلف شرائح العملاء، بدءاً من ذوي الدخل المنخفض وانتهاء بأصحاب الثروات، وإعادة هيكلة فروعه بما يتناسب مع حاجات كل شريحة من العملاء، إضافة إلى خدمة الجاليات العربية والأجنبية العاملة في الكويت، وقد عقد البنك تحالفات مع مجموعة من المصارف في الهند والفيليبين ولبنان ومصر وغيرها لتبادل تسويق الخدمات. إضافة إلى تمتع البنك بالقدرة على ابتكار أدوات وخدمات مصرفية جديدة من بطاقات ائتمان وغيرها قادرة على اجتذاب الزبائن، والسعي نحو رفع عدد فروع البنك بحلول العام 2007 إلى نحو 40 فرعاً، حيث سيضيف إلى شبكته الحالية نحو 16 فرعاً خلال العامين المقبلين مع الاستمرار في تفعيل قنوات التوزيع الإلكترونية البديلة، بالبناء على استثمارات البنك في التكنولوجيا واستغلالها لخدمة العملاء".

الخدمات المصرفية الخاصة

ولابد من الإشارة إلى أن الأهمية التي يوليها البنك لقطاع صيرفة الأفراد، لا تشكل الصفة الوحيدة في ستراتيجية عمل البنك؛ ويقول **ليون**: "يشهد البنك توسعاً نحو الأسواق العالمية من خلال قطاع المؤسسات المالية، بوصفها سوق عمل جديدة للبنك ومصدراً إضافياً للدخل غير مقيد بالضوابط التي وضعها البنك المركزي لنسبة القروض إلى الودائع؛ كذلك فإن الخدمات المصرفية الخاصة، تشكل قطاعاً آخر يعمل البنك على الإفادة منه وتوفير تشكيلة متنوعة من المنتجات والخدمات، لاسيما لخدمة الأسواق الداخلية في ظل التوجه الحالي للاستثمار في الأسواق المحلية والخليجية في ظل ما تشهده المنطقة من نمو وما تتضمنه من فرص، وكذلك من خلال الشراكة مع مؤسسات مالية محلية ودولية لتوفير منتجات وخدمات استثمارية وفقاً لستراتيجية الهندسة المفتوحة Open architecture".

الادارة الرشيدة

حفل العام 2004 بتطورات عدة، فقد بدأ بنك برقان بتطوير إطاره التنظيمي ليتوافق مع قواعد ومبادئ الإدارة الرشيدة والحوكمة. حيث تم اتخاذ جملة إجراءات أبرزها انتخاب مجلس إدارة مكون من أعضاء غير تنفيذيين يمارس سياسة الرقابة على الإدارة من خلال شبكة من اللجان المتخصصة. وتم تحسين الرقابة الداخلية من خلال تعزيز فصل عدد من المهام وتفعيل دور الرئيس التنفيذي ومسؤوليات إدارة المخاطر. وشكل البنك أول شركة مدرجة في سوق الكويت للأوراق المالية ومن أوائل البنوك الإقليمية التي بادرت إلى تعميم تفاصيل سياساتها وإجراءاتها المتعلّقة بالإدارة الرشيدة في تقريرها السنوي للعام 2004.

■■■

تطوير الإطار التنظيمي لتعزيز الإدارة الرشيدة والحوكمة

■■■

كما شهد البنك خلال العام المنصرم، نمواً في إيرادات الفوائد وتحسناً في التكاليف، ما أدى إلى زيادة في صافي الربح بنسبة 45 في المئة ليصل إلى ما يوازي 101,3 مليون دولار أميركي. وبدوره أدى تحسن الأداء إلى زيادة العوائد للمساهمين على مدى السنوات الثلاث الماضية حيث وصل متوسط العائد على حقوق المساهمين نهاية العام 2004 إلى معدل 13,68 في المئة.

ويبقى التحدي الأساسي في قدرة البنك على تحقيق تطلعاته المالية المعلنة للعام الحالي، وتحديداً رفع صافي الأرباح إلى 129,5 مليون دولار أميركي، ومتوسط العائد على حقوق المساهمين إلى 17,1 في المئة وتحسين مؤشر الكفاءة من 30 في المئة نهاية العام 2004 إلى 28 في المئة مع انتهاء العام الحالي 2005. ■

"أبو ظبي الوطني" في مصر خطة توسع متعددة الاتجاهات


عبد العزيز الأعصر

يستند بنك أبو ظبي الوطني في إطلاق خطة توسع طموحة في السوق المصرية بدأ بتنفيذها مؤخراً، إلى ما يعتبره نجاحاً للسياسات النقدية والاقتصادية التي تطبقها حكومة د. أحمد نظيف بدعوى أن حصاد هذه السياسات انعكس إيجاباً على أداء البنك ومنحه حافزاً إضافياً للتوسع.

وقال المدير الإقليمي لبنك أبو ظبي في مصر عبد العزيز الأعصر لـ "الاقتصاد والأعمال": "إن هذا التوسع ينطلق من فلسفة نعمل في إطارها منذ أن دخلنا السوق المصرية في العام 1975 وهي أننا لم نأتِ لننتهز فرصة استثمارية مؤقتة ولا لننسحب عندما تتعرض السوق لأية هزات، بل جئنا لنبقى ونستمر. وحتى في الفترات الصعبة لم نفكر حتى في تخفيض النشاط..."

توسع متعدد الاتجاهات

وحول ملامح خطة التوسع التي يعتمدها البنك، يقول الأعصر أنها تسير في اتجاهات متعددة حيث تشمل التوسع الجغرافي بزيادة عدد الفروع من 18 إلى 24 فرعاً لتوسيع نشاطه إلى مناطق جديدة مثل شرم الشيخ والغردقة والأقصر وأسوان وبور سعيد.

كما تشمل خطة التوسع الدخول بقوة في مجال التجزئة المصرفية ونشر آلات الصرف الآلي، والتوسع في محفظة القروض البالغ حجمها حالياً 500 مليون دولار (نحو 3 مليارات جنيه) بعدما كانت 300 مليون دولار قبل عامين. ونخطط لكي يصل حجم هذه المحفظة إلى 800 مليون دولار خلال العامين المقبلين. ولدينا خطة للوصول بحجم الودائع إلى مليارى دولار خلال الفترة نفسها مقابل 700 مليون حالياً. ومن الطبيعي أن ينعكس هذا التوسع على تنوع الخدمات المصرفية التي يقدمها البنك لعملائه حيث قررنا الدخول في مجال الخدمات الشخصية مثل تمويل شراء السيارات والشقق السكنية. كما ينعكس ذلك على عدد العاملين في البنك الذي ارتفع من 240 موظفاً قبل عامين إلى 360 موظفاً حالياً، وسيزداد العدد بنسبة 40 في المئة خلال السنوات الثلاث المقبلة.

وقال عبد العزيز الأعصر إن البنك الذي بدأ برأس مال لا يزيد على 2,5 مليون دولار وتمت زيادته إلى 50 مليوناً حالياً.

وأشار إلى أن البنك بدأ عمله في السوق المصرية كبنك يمول الشركات وتحديداً في مجال التجارة الخارجية والاعتمادات المستندية، إلا أنه منذ ثلاث سنوات بدأ في التحول والدخول بقوة في مجال التجزئة المصرفية التي تمثل حالياً نسبة تتراوح بين 8 إلى 10 في المئة من إجمالي المحفظة. ومن المخطط أن تقفز هذه النسبة إلى 40 في المئة خلال السنوات الثلاث المقبلة.

وقال المدير الإقليمي لبنك أبو ظبي الوطني: "نحن نعمل مع الشركات الكبرى المحلية والمتعددة الجنسية، ونركز بصفة خاصة على خدمة نشاط الشركات الإماراتية والخليجية في مصر، ومنها على سبيل المثال الشركة العربية المشتركة للاستثمار وشركة أبو ظبي للفنادق وشركات ماجد العظم وطيران الإمارات وطيران الخليج".

تنويع الخدمات

وحول ما يتردد بشأن عمليات الاستحواذ والدمج المصرفية المتوالية في السوق المصرية، قال الأعصر: "ليس لدينا أية خطط للإستحواذ على بنك آخر في مصر لأننا بنك كبير ولسنا في حاجة للاستحواذ ولدينا حجم عمليات كبير. وعلى الرغم من أننا نتجه الى التوسع إلا أننا نتبع سياسة متحفظة في منح الائتمان وننتقي العملاء وبالتالي ليس لدينا مشاكل في المحفظة. والعملاء غير المنتظمين في السداد عددهم محدود للغاية، إلى جانب وجود احتياطات ومخصصات جيدة".

■■■

تعزيز الخدمات لكبار العملاء وللأفراد

■■■

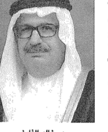
وقال الأعصر: "إن من أبرز ملامح ستراتيجية عمل أبو ظبي الوطني في مصر في المرحلة المقبلة هو تعزيز الخدمات لعملائه من كبار المستثمرين الإماراتيين في السوق المصرية حيث نقدم خدمات بيع وشراء الأسهم لحسابهم في البورصة المصرية.

وأضاف: "إننا نراهن على مستقبل سوق التجزئة المصرفية في مصر استنادا الى النمو الكبير الذي تحققه هذه السوق وعدد السكان البالغ 72 مليون مواطن رغم المشاكل القائمة حالياً في سوق التجزئة نتيجة قصور الأنظمة. ونحن لدينا حالياً عشرة آلاف بطاقة موزعة بين الفيزا والماستر ونخطط لإصدار 50 ألف بطاقة خلال السنوات الثلاث المقبلة.

فرص قائمة

ويشدد عبد العزيز الأعصر على أن ثمة فرصاً استثمارية جيدة وجاذبة في السوق المصرية في هذه المرحلة خصوصاً في مجالات الصناعات الغذائية والبنية الأساسية والخدمات بحكم اتساع السوق، الأمر الذي يمثل إغراء للمؤسسات المالية والمصارف، وهي فرص تعززت بتحرك الحكومة في الاتجاه الصحيح لحل مشاكل المستثمرين، وجاء صدور قانون الضرائب الجديد كخطوة إلى الأمام. كما أن الإصلاح النقدي يتجه أيضاً في الاتجاه الصحيح بدليل استقرار سعر الصرف ونمو حجم الاحتياطي النقدي وتبني البنك المركزي لتقنيات عالمية جديدة في مجالات تقييم الائتمان وتقدير المخاطر. ■

بنك الخليج الدولي


د. خالد الفايز

رفعت وكالة تصنيف الائتمان الدولية "موديز" التصنيف الائتماني للودائع طويلة الأجل لبنك الخليج الدولي من "Baa1" "A3"، ويعكس هذا التصنيف التحسن الكبير الذي طرأ على أرباح البنك وانخفاض مستوى مخاطره الائتمانية، وفي الوقت نفسه، ثبتت الوكالة تصنيف الودائعقصيرة الأجل بالفئة "P-2" وتصنيف القوة المالية بالفئة "C" وقد حافظت النظرة المستقبلية للتصنيف على مستواها المستقر.

وأوضحت "موديز" في تقريرها أن رفع التصنيف الائتماني لبنك الخليج الدولي جاء نتيجة لتعزيز أعماله المختلفة في الشرق الأوسط وما نتج عن ذلك من تحسن مستوى ونوعية إيراداته وانخفاض مخاطره الائتمانية.

وأشارت "موديز" إلى أن البنك حافظ على تصدّره لقائمة المؤسسات التي تقود عمليات ترتيب قروض تمويل المشاريع في دول مجلس التعاون الخليجي على الرغم من ارتفاع حدة المنافسة، كما قام البنك بتوسيع أنشطة إدارة الأصول وأعماله المصرفية الاستثمارية، مثل استشارات تمويل وهيكلة الشركات، ما يساهم بشكل أكبر في تعزيز وتنويع مصادر الدخل.

وأوضح **خالد محمد الفايز**، الرئيس التنفيذي، أن بنك الخليج الدولي كان من أوائل البنوك في المنطقة التي تمنح تصنيفاً ائتمانياً من الدرجة الاستثمارية من قبل وكالات التصنيف الدولية الرئيسية، وهي "موديز" "فيتش" و"ستاندرد أند بورز" ويتمتع البنك حالياً بأحد أعلى التصنيفات بين المؤسسات المالية في الشرق الأوسط.

وأضاف إن هذه هي المرة الثانية خلال سنة ونصف السنة التي تقوم فيها "موديز" برفع تصنيف البنك، فقد قامت الوكالة في نهاية العام 2003 برفع التصنيف من "Baa2" إلى "Baa1" وكانت "ستاندرد أند بورز" قد رفعت تصنيف الودائع طويلة الأجل للبنك إلى "-A" في شهر نيسان/أبريل الماضي. وبهذا يكون البنك قد حصل على تصنيفات تراوح من "-A" إلى "A3" من وكالات التصنيف الرئيسية الثلاث.

مجموعة البركة المصرفية

حققت مجموعة البركة المصرفية (ABG) نمواً بنسبة 28,7 في المئة في الأرباح التشغيلية لتصل إلى 206 ملايين دولار. وسجلت هذه الأرباح خلال النصف الأول من العام 2005 زيادة في جميع مكوناتها في حين زادت المصاريف التشغيلية بنسبة 23,7 في المئة.

وفي المقارنة مع الفترة المماثلة من العام 2004، زادت حسابات الودائع والاستثمار بمقدار 320 مليون دولار. أما الأرباح الصافية فبلغت 27,3 مليوناً محققة نمواً بنسبة 48 في المئة. كما زادت الموجودات بنسبة 10 في المئة لتصل إلى 5,6 مليارات دولار.

كما سجلت جميع الوحدات المصرفية التابعة للمجموعة تحسناً في الأداء، وزيادة في الاستثمارات الموظفة في توسعة شبكة الفروع خلال العام 2005. علاوة على ذلك، واصلت المجموعة تأكيد التزامها بتعزيز القدرات الرأسمالية لهذه الوحدات، وقامت بزيادة رأس مال بنك التمويل المصري السعودي، وهو بنك تابع للمجموعة في مصر، إلى 500 مليون جنيه مصري (87 مليون دولار أميركي).

صالح كامل

وقال الشيخ **صالح كامل** رئيس مجلس الإدارة أن المجموعة لديها خطط للعام المقبل لتوسيع قاعدة مساهميها وذلك من خلال طرح جزء من أسهم المجموعة للاكتتاب العام، ومن ثم إدراج الأسهم في سوق البحرين للأوراق المالية وعدد آخر من البورصات الخليجية.

وأكد **عدنان أحمد يوسف** الرئيس التنفيذي للمجموعة أن نتائج العام الحالي ستكون أكبر بكثير من التوقعات. لذلك فإن المجموعة تسير على الطريق الصحيح لتحقيق الهدف الرئيسي لستراتيجية أعمالها وهو زيادة قيمة حقوق المساهمين. ولكونها المجموعة المصرفية الإسلامية الوحيدة التي تمتلك هذا التنوع الواسع من حيث التواجد الجغرافي والخبرة في الأسواق، فإنها تعتزم الدخول بنجاح الى السوق المصرفية الإسلامية بمزيد من المنتجات والخدمات المبتكرة.

سيتي بنك

حصل مصرف "سيتي بنك - نيويورك" على موافقة مبدئية من قبل البنك المركزي الكويتي لفتح فرع له في الكويت.

وبذلك يكون "سيتي بنك" قد انضم إلى ثلاثة مصارف أجنبية حازت على تراخيص للعمل في الكويت خلال العام الحالي بموجب القانون الجديد الذي أجاز للبنوك الأجنبية العمل في الكويت، وهي "مجموعة بي أن بي - باريبا" الفرنسية و"بنك أبو ظبي الوطني" وبنك "اتش أس بي سي" الشرق الأوسط البريطاني.

ويسمح القانون الجديد للبنوك الأجنبية بالعمل في الكويت، شرط حصولها على ترخيص من البنك المركزي ومصادقة مجلس الوزراء على الترخيص.

بنك الخليج المتحد

أعلن بنك الخليج المتحد، عن تكليف كل من بنك "أبوظبي الاسلامي"، بنك "فور أربيت أند ويرتسشافت" -بواغ- النمساوي، "ستاندرد بنك"، و"ويست ل.ب"، بترتيب وإدارة تسهيلات تمويل مرابحة لصالحه، بقيمة 100 مليون دولار، لمدة ثلاث سنوات و بسعر نصف سنوي يبلغ 100 نقطة أساس فوق الليبور.

وبموجب هذا الاتفاق تعهدت تلك المصارف بتغطية كامل قيمة المرابحة، وسيتولى بنك أبوظبي الإسلامي مهام المستشار الشرعي لعملية التمويل، وكل من "ستاندرد بنك" و"ويست ل.ب" مهمة تنسيق القرض.

بنك الإمارات الدولي

أعلن بنك الإمارات الدولي عن بدء إصدار أوراق تجارية لسوق اليورو، من ضمن اتفاق أعلنه الشهر الماضي على إصدار برنامج الأوراق التجارية باليورو.

تم ترتيب البرنامج بموجب إجراءات مشتركة مع بنك أمريكا للأوراق المالية المحدود وبنك يو بي إس للاستثمار، فيما انضم باركليز كابيتال وسيتي بنك انترناشيونال بي إل سي إلى مجموعة الوسطاء.

وتمثل التسهيلات الجديدة المرحلة الثالثة من برنامج البنك للتمويل العالمي، بعد طرح القروض المشتركة في العام 1999 وبرنامج سندات اليورو متوسطة الأجل في حزيران/يونيو 2002.

وكان البنك أصدر ثلاثة سندات عامة بموجب برنامج سندات اليورو متوسطة الأجل، كان آخرها في شهر كانون الثاني / يناير 2005، الذي حقق مبلغ 750 مليون دولار أميركي من مستثمرين عالميين. واعتبر هذا الإصدار أكبر سند باليورو تقدمه مؤسسة مالية في الشرق الأوسط.

ويعتزم البنك استخدام هذه التسهيلات مبدئياً بإجمالي مبلغ يراوح بين 500 مليون دولار ومليار دولار، وسيتم إصدار ورقة تجارية بفئات لفترات تراوح بين شهر وثلاثة أشهر وستة أشهر بالعملات الرئيسية في سوق اليورو وهي اليورو، الدولار، الجنيه الاسترليني والفرنك السويسري.

"آركابيتا"

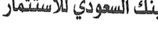
أعلن بنك "آركابيتا" في البحرين شراء أكثرية أسهم شركة "فالكون غاز ستورج كومباني إنك" الأميركية Falcon Gas Storage Company. Inc المتخصصة بتخزين الغاز بصفقة بلغت قيمتها 100 مليون دولار.

عاطف عبد الملك

الرئيس التنفيذي لبنك "آركابيتا" **عاطف عبد الملك** قال: "إن شركة "فالكون" تعتبر واحدة من أكبر الشركات الأميركية التي تملك وتطور وتشغل عدداً من منشآت تخزين الغاز الطبيعي الموزعة على مواقع ستراتيجية في ولايتي تكساس وآلاباما. وتمتاز الأخيرة بقدرتها على توفير الخدمات لأسواق مهمة في جنوبي شرقي الولايات المتحدة، بما في ذلك أسواق ولاية فلوريدا".

وأضاف: "تعمل شركة "فالكون" بمساندة "آركابيتا" حالياً على استكمال عمليتي توسع رئيسيتين لمنشأتيها الحاليتين، وستبدأ ببناء منشأة ثالثة لتعزيز مركزها الريادي في السوق".

وأشار **عبد الملك** إلى أن الشركة تعد إضافة حديثة ومهمة إلى محفظة بنك "آركابيتا" المكونة من 33 استثماراً في الولايات المتحدة وأوروبا، ما يؤكد التزام المصرف الأكيد في توفير فرص استثمارية متنوعة للمستثمرين الخليجيين في جميع أنحاء العالم.



البنك السعودي للاستثمار

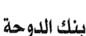


سعود بن صالح الصالح

أعلن البنك السعودي للاستثمار عن إطلاق "صندوق الفرص" للاكتتابات الأولية المقفل، لينضم إلى الصناديق الاستثمارية التي طرحها البنك خلال العامين الماضيين.

وصمم الصندوق للاستثمار بصفة أساسية في سوق الاكتتابات الأولية وأسهم الشركات الخليجية تحت التأسيس، وتستمر فترة العرض الأول للاشتراك في الصندوق حتى 15 تشرين الاول/أكتوبر، وهو متاح لجميع الجنسيات بحد أدنى للاشتراك قدره 500 ألف دولار كما يمكن الاشتراك بمبالغ إضافية بمضاعفات 250 ألف دولار.

وقال مدير عام البنك **سعود بن صالح الصالح**، إن إطلاق هذا الصندوق يأتي ضمن خطة البنك في توظيف خبراته لإفساح المجال لشريحة مهمة من المستثمرين للاستفادة من أسواق الاكتتابات الأولية الخليجية وما تقدمه من فرص مجزية للاستثمار على المدى المتوسط والطويل.



بنك الدوحة

وقع بنك الدوحة اتفاقية تعاون وتحالف ستراتيجي مع مؤسسة ING امستردام. ويشكل الاتفاق دعماً للخدمات التي يقدمها بنك الدوحة في مجال الخدمات المصرفية الخاصة والتأمين وإدارة الموجودات، وذلك من خلال قيام البنك بتوزيع العديد من منتجات مؤسسة ING بصفته أميناً ووكيلاً مساهماً، الأمر الذي سيتيح الفرصة لعملائه من الأفراد والشركات الحصول على مزيد من الخدمات في مختلف بقاع العالم.

وتتمتع مؤسسة ING بوجود قوي في 65 دولة، وتعد من المؤسسات ذات القدرات الكبيرة في تقديم خدمات إدارة الأصول على مستوى العالم.

بي أم بي إنفستمنت بنك

أعلن بي أم بي إنفستمنت بنك، عن استئناف التداول في أسهم البنك في سوق البحرين للأوراق المالية اعتباراً من 4 ايلول/سبتمبر 2005، بعد تعليق التداول منذ حزيران/يونيو الماضي بانتظار إستكمال خطط إعادة هيكلة رأس المال.

ويأتي استئناف التداول في أسهم البنك بمثابة مؤشر على إنجاز البنك للمرحلة النهائية من إعادة الهيكلة، والتي أسفرت عن ضخ 52،33 مليون دولار كرأس مال جديد للبنك، لترتفع بذلك نسبة الكفاية الرأسمالية التي يتمتع بها البنك حالياً إلى 15،47 في المئة.

ومع تأمين رأس المال الإضافي، يكون البنك قد استوفى كافة الشروط الممهدة لتفعيل اتفاقية إعادة التمويل التي تم توقيعها في وقت سابق مع مجموعة من المؤسسات المصرفية لتقديم تسهيلات مالية مشتركة للبنك بقيمة 75 مليون دولار أميركي. ■



الاعلان عبر النقّال

يتحوّل الهاتف النقّال الى وسيلة متزايدة الأهمية والفعالية في تسويق المنتجات والخدمات؛ فهو يفتح المجال للوصول الى ملياري مستهلك هم عدد حملة النقّال في العالم. وحمى التسويق عبر النقّال لا تستثني أحداً، فمن محال العطور وحتى الساعات مروراً بالمصارف ومرشّحي الانتخابات وصولاً لمؤسسات التعليم والتدريب والمؤسسات الحكومية.

وتكفي نظرة سريعة الى معطيات تبادل الرسائل القصيرة SMS في العالم للدلالة على أهمية الهاتف النقّال في الترويج للمنتجات. ففي العام 2004 وحده تمّ تبادل 500 مليار رسالة قصيرة في العالم من خلال 400 مشغّل اتصالات، أي أن حصة كل مستخدم كانت نحو 250 رسالة، وتقدر العائدات المحققة لكافة الأطراف المشاركة في تبادل هذه الرسائل 50 مليار دولار.

لذلك ليس مستغرباً أن يزداد اهتمام المسوّقين بالنقّال لأنه يلعب دوراً اساسياً في تخفيض تكاليف التسويق مقارنة بالوسائل التقليدية. وتنظر القطاعات الاقتصادية على تنوّعها الى النقّال على أنه الثورة الجديدة في عالم التسويق بعد التلفزيون والراديو. إلا أن النقّال قد يتفوّق على "أجداده" في مجالات عدة، لأنه يتميز بمعدلات استجابة مرتفعة. وتشير بعض التقارير الى أن معدل الاستجابة للدعاية من خلال النقّال تصل الى 12 في المئة، في حين لا يتجاوز المعدل من خلال التلفزيون 7 في المئة. وتضيف التقارير أن نحو 94 في المئة من الرسائل التسويقية التي يتم بثها على النقّال تُقرأ "بعناية" ونحو 23 في المئة من هذه الرسائل يقوم متلقوها بإرسالها مرة أخرى الى أصدقائهم وأقاربهم.

وعربياً تحمل الرسائل القصيرة فرصاً متزايدة امام القطاعات الاقتصادية المختلفة في ضوء ارتفاع عدد حملة النقّال العرب الى نحو 60 مليوناً. إلا أن الفرصة الأكبر التي يمكن ان تتلقفها القطاعات الاقتصادية في المنطقة هي في الرسائل متعددة الوسائط "صوتاً وصورة".

وفي كل الاحوال سيشكل النقّال منافساً شرساً لوسائل الاعلان وسيزاحم التلفزيون والراديو والمطبوعات والانترنت وغيرها على حصة في كعكة الأرباح. ■

إياد ديراني

2 مليار

هو عدد مستخدمي الهاتف النقّال في العالم. وتجدر الاشارة الى أنه في العام 2002 أي بعد 20 عاماً على بدء استخدام النقّال في العالم وصل عدد المستخدمين الى مليار مستخدم، وتضاعف العدد خلال أقل من 3 سنوات.

5.8 مليارات دولار

هو المبلغ الذي قررت شركة أوراكل الأميركية دفعه لشراء شركة سيبل المتخصصة في قطاع الانظمة المعلوماتية. ويقول خبراء ان "أوراكل" ستصبح بذلك أكبر شركة في مجال برامج وأنظمة الكمبيوتر الجاهزة. وكانت "أوراكل" قد وافقت في كانون الاول / ديسمبر الماضي على دفع 10,5 مليارات دولار لشراء شركة "بيبول سوفت" بعد ان ربحت قضية دامت نحو 18 شهراً رفعتها وزارة العدل الاميركية ضدها بدعوى ممارسة الاحتكار.

تريليون دولار

هو حجم الانفاق المتوقع على قطاع المعلوماتية في العالم سنة 2009. وتشير دراسة اجرتها مؤسسة الأبحاث "آي دي سي" IDC أن نسبة النمو المتوقعة ستبلغ 5,9 في المئة في الفترة الممتدة بين 2005 و 2009. وستتركز مصادر زيادة الانفاق من قطاعات مثل المؤسسات الحكومية والمصارف والمصانع.

2.6 مليار دولار

هي قيمة الصفقة التي أبرمتها شركة Ebay الاميركية لشراء شركة سكايب Skype البلجيكية للاتصالات. وتأمل Ebay بأن تقوّي الشركة الجديدة موقعها في قطاع المزادات على الانترنت. وتعوّل Ebay على خدمات الاتصالات عبر الانترنت (بين أجهزة الكمبيوتر) لتدعيم خدماتها. وتقول Ebay أن عملاءها الذين يبلغ عددهم نحو 157 مليوناً يحتاجون لخدمة الاتصال عبر الانترنت لتسهيل عملياتهم التجارية.

"الاقتصاد والأعمال" تشارك في "قمة مايكروسوفت للأعمال"

إطلاق تطبيقات "ديناميكس" المصممة للشركات المتوسطة

رئيس مايكروسوفت بيل غايتس

ردموند، الولايات المتحدة - رنا المصري

تحت عنوان "معا نبني الأعمال" نظمت مايكروسوفت في مقرها الرئيسي في ردموند - واشنطن قمة الأعمال الخاصة بها، التي تمحورت حول إطلاق طاقات الشركات متوسطة الحجم. وأعلنت، بالمناسبة، عن إطلاق حزمة من التطبيقات المصممة للشركات المتوسطة تحمل العلامة التجارية "ديناميكس" (Dynamics) وحلول للبنى التحتية للخوادم باسم "سنترو" (Centro)، إضافة إلى استمرارها في تطوير برنامج "مايكروسوفت أوفيس" (Microsoft Office).

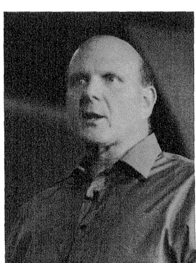
حضر "القمة" نحو 700 مشارك، من بينهم نحو 300 من الزبائن. وشارك فيها من مايكروسوفت، بيل غايتس والرئيس التنفيذي ستيف بالمر وكبار المدراء التنفيذيين، إضافة إلى عدد من الصحافيين من كل انحاء العالم. وكانت "الاقتصاد والاعمال" إحدى وسيلتين إعلاميتين من منطقة الشرق الاوسط.

أكدت "مايكروسوفت"، من خلال نائب الرئيس في قسم حلول أعمال مايكروسوفت تامي ريلر، التزامها بالشركات المتوسطة. وقالت أن هذا الالتزام يتمحور حول ثلاثة مجالات هي: الخوادم، تطبيقات الأعمال، وبرنامج "أوفيس".

وأوضحت ريلر: "قمنا ببحث عميق حول الشركات متوسطة الحجم وعايشنا مشاكل عملها وتفهمنا حاجاتها. وبناء على ذلك، تمّ تطوير منتجات فريدة تلبي هذه الحاجات. وتكمن القيمة المضافة لهذه المنتجات ليس في الاستثمار وحسب، بل في الدمج الحاصل بين المجالات الثلاثة لتتلاءم مع طبيعة عمل الشركات متوسطة الحجم، فلا تكون استخدامات تطبيقات العمل عامة بل شخصية ومتناسبة مع ما يقوم به الموظف لزيادة إنتاجيته".

وعن حزمة تطبيقات "ديناميكس" قالت ريلر: "إن إطلاق ديناميكس يعتبر محطة مهمة في مسيرة مايكروسوفت. وهذه العلامة التجارية الجديدة، تتضمن حلولاً لإدارة علاقات الزبائن ولعمليات التوريد وللعمليات المالية والمحاسبية.

وأعلنت أن أول منتج من ديناميكس، وهو الخاص بإدارة علاقات الزبائن Microsoft Dynamics CRM، سيتم إطلاقه في تشرين الأول / أكتوبر من هذا العام في الولايات المتحدة الأميركية، وفي نهاية العام المقبل في منطقة الشرق الأوسط. ويضم البرنامج، وفق ريلر، 50 وظيفة مشتركة بين الشركات

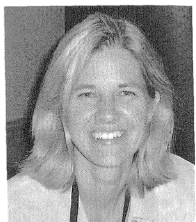

الرئيس التنفيذي ستيف بالمر

متوسطة الحجم. وأوضحت أن قاعدة عمل البرنامج سترتبط باتصال وثيق ببرنامج "أوفيس". وأعلنت أيضاً أن النسخة الجديدة من برنامج أوفيس، التي تحمل اسم "Office 12" سيتم إطلاقها قريباً وستكون مفيدة جداً لإنتاجية وعمليات الشركات متوسطة الحجم وسير عملها.

لماذا الشركات المتوسطة

وتناول نائب الرئيس في حلول أعمال مايكروسوفت في قسم تطوير المنتجات ساتيا ناديلا الخدمات التي تقدمها منتجات "ديناميكس" الجديدة للشركات متوسطة الحجم، فقال: "لطالما كانت تلك الشركات هي زبائن برنامج أوفيس ومنصات عمل مايكروسوفت، لذا جاءت منتجات "ديناميكس" لتؤمن الإفادة القصوى لهذه الشركات من استخدام برنامج "أوفيس" ومنصات العمل، بما يحقق أفضل عائد ممكن على استثماراتها في مجال تكنولوجيا المعلومات".

ويعود تركيز مايكروسوفت على الشركات المتوسطة، التي تضم بين 50 و1000 موظف، إلى عدد هذه الشركات





تامي ريلر: حلول "ديناماكس" تشمل إدارة علاقات الزبائن، عمليات التوريد والعمليات المالية

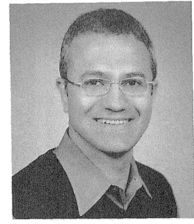
الكبير الذي يتجاوز 1,4 مليون شركة، والتي تشكل نحو 31 في المئة من الاقتصاد العالمي. ويقدر حجم استثماراتها في تكنولوجيا المعلومات العام 2004 بنحو 134 مليار دولار. ومن المتوقع أن ينمو هذا الانفاق إلى 185 ملياراً في العام 2009.

وتعتبر مايكروسوفت أن صناعة تكنولوجيا المعلومات لم تول الشركات المتوسطة الاهتمام المتناسب مع حجمها وأهميتها. ولذلك فهي ترى أن الاهتمام بهذه الشريحة، من خلال تنويع محفظة المنتجات المخصصة لها، يؤدي إلى رفع كفاءة تشغيلها ويسهم في الوقت نفسه في زيادة إيرادات شركات تكنولوجيا المعلومات بشكل كبير.

ستراتيجية التسويق

وفي ما يتعلق بستراتيجية التسويق الخاصة بالشركات متوسطة الحجم وتمايزها عن تلك الخاصة بالشركات الصغيرة أو المؤسسات الكبيرة، يوضح ناديلا أن هذه الستراتيجية ترتكز على التفاعل مع شركاء مايكروسوفت الذين يبلغ عددهم نحو 640 ألف شريك في العالم حيث يتم، بالتعاون معهم، تطوير التطبيقات لتكون أكثر تلاؤماً مع احتياجات شركاتهم.

أما بالنسبة للشركات الصغيرة فتتركز ستراتيجية التسويق على تطوير استخداماتها لبرنامج "أوفيس" في حين يتم التركيز بالنسبة للشركات الكبيرة على الأنظمة المدمجة. وقال ناديلا: "نريد أن نساعد الشركات صغيرة ومتوسطة الحجم على تحقيق الاستغلال الأمثل لإمكانياتها من خلال البرامج القوية ودمجها".



ساتيا ناديلا: تعزيز عوائد الاستثمار في التكنولوجيا



ستيفن غاغنهايمر: برنامج محاسبة جديد خاص بالشركات صغيرة الحجم

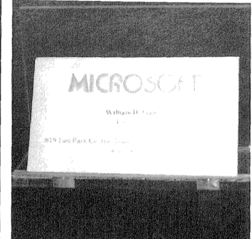
ومع التركيز المتزايد لـ "مايكروسوفت" على الشركات متوسطة الحجم، شددت **ريلر** على أن اهتمام الشركة بالمؤسسات الكبيرة لن يتأثر، وقالت: "حالياً، نحن أقوى لاعب في مجال تطبيقات الأعمال لدى الشركات متوسطة الحجم، ونحن نكبر بسرعة كبيرة في مجال تكنولوجيا المعلومات المتعلقة بالمؤسسات الكبيرة".

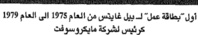
الشركات الصغيرة

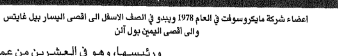
في ما يخص الشركات الصغيرة، قال نائب رئيس الأعمال صغيرة الحجم في مايكروسوفت **ستيفن غاغنهايمر**: "نحن نؤثر بشكل كبير ونعزز مكانة مايكروسوفت باستمرار في هذه الشريحة من السوق، وبالأخص مع برنامج المحاسبة الخاص بالشركات صغيرة الحجم "Small Business Accounting 2006" الذي تم الإعلان عنه مؤخراً". وأوضح: "أن مايكروسوفت استثمرت بكثافة لتتمكن من بناء الحلول المناسبة للشركات صغيرة الحجم. وهذا البرنامج الجديد بدأناه من الصفر لمساعدة هذه الشركات على ممارسة أعمالها بشكل أفضل. وسيتم طرحه تباعاً في كل دولة على حدة، لأننا لا نغير اللغة فحسب، بل قوانين المحاسبة أيضاً. وقد أطلقناه حالياً في الولايات المتحدة، والخطوة التالية ستكون في المملكة المتحدة. ولكن لا يمكن الافصاح عن الدول الأخرى بعد". ■

"لينكس" منافس "لطيف"

حين سئل الرئيس التنفيذي لشركة مايكروسوفت ستيف بالمر كيف يجب أن تنظر الشركات متوسطة الحجم إلى "لينكس" كجزء من ستراتيجيتها طويلة الأمد في مجال تكنولوجيا المعلومات، أجاب: "إن تنافسنا مع "لينكس" مفيد وجيد لنا، لأنه يحفزنا لنكون أكثر ابتكاراً، فنصنع منتجات مثل خادم الأعمال الصغيرة وخادم الأعمال المتوسطة، ولكن إذا أرادت شركة متوسطة الحجم أن تعتمد على منتجات "لينكس" لاعتقادها أنها مجانية وبالتالي تعود عليها بقيمة أفضل أقول لها: "أولاً، تلك المنتجات ليست مجانية، وثانياً، مهما تكن كلفتها، يمكننا أن نثبت أن استخدام الحلول المعتمدة على نظام ويندوز سيكون في المحصلة أقل تكلفة وذا قيمة مضافة أكبر". وقال ممازحاً الحضور: "آمل أن تنظروا إلى "لينكس" على أنها ذلك المنافس اللطيف الذي يمكن أن يجعل مايكروسوفت أهم مزود خدمات للشركات المتوسّطة".




أول "بطاقة عمل" لـ بيل غايتس من العام 1975 الى العام 1979 كرئيس لشركة مايكروسوفت


اعضاء شركة مايكروسوفت في العام 1978 ويبدو في الصف الاسفل الى اقصى اليسار بيل غايتس والى اقصى اليمين بول آلن

"عالم" مايكروسوفت

كتبت رنا المصري

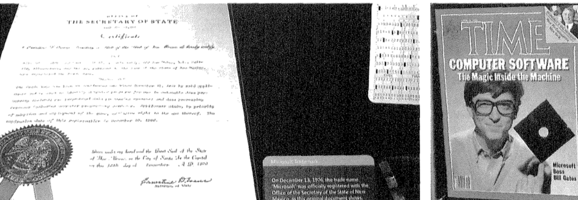
لا تتوقع وأنت تدخل "حرم" مايكروسوفت أنك تزور مقر شركة في ردموند– واشنطن، فأنت تدخل "المدينة" التي يُسهم أهلها بصناعة مستقبل العالم، ولكن أهم ما يلفت الزائر هو الجمال والهدوء المنعكسان في بيئة خضراء ومئات اللوحات من الفن المعاصر المنتشرة في شوارعها وأروقة أبنيتها، إضافة إلى ندرة وجود رجال الأمن.

تشمل مدينة مايكروسوفت متحفاً لتاريخ الشركة يضم صوراً ومنتجات توجز مسيرتها على مدى 30 عاماً. يكاد ينسى المرء أحياناً أن هذا المارد المدعو "مايكروسوفت" انطلق من رؤية وايمان طالبين جامعيين في هارفرد هما **بيل غايتس وبول آلن** في العام 1975، وبأن الكمبيوترات الشخصية ستصبح حاجة ضرورية في كل مكتب ومنزل. ومن الصعب تصور أن الشركة التي يعمل لديها الآن أكثر من 59 الف موظف في مكاتبها حول العالم، انطلقت بـ 9 موظفين إلى جانب الشريكين المؤسسين في العام 1978، وأن تلك الشركة الصغيرة، وصلت عائداتها الصافية في حزيران/يونيو 2005 إلى 39,8 مليار دولار. ولعل أبرز ما يميّزها أنها من أكثر الشركات انفاقاً على البحث والتطوير، فقد أنفقت 7,7 مليارات دولار العام الماضي وتنوي زيادتها بنسبة 25 في المئة.

لقد انتقل **غايتس** من مؤسس الشركة ورئيسها، وهو في العشرين من عمره إلى مليونير وهو في الحادي والثلاثين، ثم الى أغنى رجل في العالم، ولتصل ثروته إلى نحو 51 مليار دولار، وهو يشغل حالياً منصب الرئيس ورئيس مهندسي البرامج في الشركة، بعد أن تنازل عن منصب الرئيس التنفيذي الى **ستيف بالمر** في العام 2000.

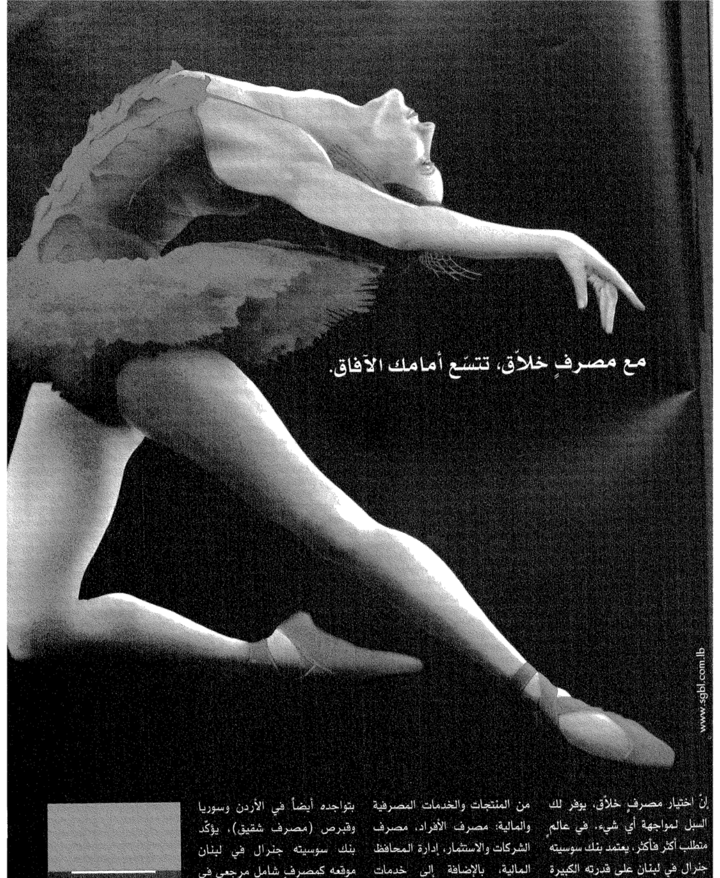
وكانت من أهم محطات مايكروسوفت، إطلاقها النسخة الأولى من نظام ويندوز في أيار/مايو 1990 لتغيّر بذلك تاريخ الحوسبة الشخصية. ويقدر عدد مستخدمي ويندوز حالياً بأكثر من 1,2 مليار مستخدم.

تركّز مايكروسوفت بشكل كبير على البشر، وترى أنهم هم "الأصول"، وبالتالي فشعاراتها التسويقية تتمحور حول مد الناس بالقوة لتحقيق إمكانياتهم. فالشركة التي "خلقت صناعة الكمبيوترات الشخصية"، بحسب **بيل غايتس**، تهدف الى "تسخير الآلات لخدمة الانسان"، وتعتبر أن تحقيق هذا الهدف هو معيار نجاحها. ■



بيل غايتس على غلاف مجلة تايم في العام 1984 تحت عنوان "برامج الكمبيوتر، السحر داخل الآلة"

وثيقة تسجيل العلامة التجارية لـ "مايكروسوفت" رسمياً في ولاية نيو مكسيكو في العام 1976



مع مصرفٍ خلاّق، تتسّع أمامك الآفاق.
www.sgbl.com.lb
إنّ اختيار مصرفٍ خلاّق، يوفر لك السبل لمواجهة أي شيء. في عالمٍ متطلب أكثر فأكثر، يعتمد بنك سوسيته جنرال في لبنان على قدرته الكبيرة على الابتكار، ليكون دائماً على قدر توقعات زبائنه. متفرّع من سوسيته جنرال، يقدّم SGBL مجموعة كاملة من المنتجات والخدمات المصرفية والمالية: مصرف الأفراد، مصرف الشركات والاستثمار، إدارة المحافظ المالية، بالإضافة إلى خدمات مصرفية متخصّصة: التأمين المصرفي، الإيجار التمويلي، المنتجات المصرفية والوساطة المالية.
بتواجده أيضاً في الأردن وسوريا وقبرص (مصرف شقيق)، يؤكّد بنك سوسيته جنرال في لبنان موقعه كمصرفٍ شامل مرجعي في لبنان والمنطقة، فخور بتقديم الأفضل لك من خلال تصوّر مستمر لعالم الغد.
SGBL

هل تحتفظ نوكيا بعرش الهاتف النقال؟

هلسنكي – إياد ديراني

ربما كانت كلمة السر في ستراتيجية نجاح نوكيا الفنلندية على مدى عمرها الذي يزيد على 140 عاماً هي قدرتها على "التكيّف مع المتغيرات الاقتصادية" حتى لو تطلب ذلك تغييراً جذرياً في طبيعة نشاطها. فهي بدأت نشاطها في تجارة الخشب والمطاط وانتقلت إلى الكابلات وصولاً إلى الشبكات وأجهزة الاتصالات النقالة والمعلوماتية. وفي استجابة مبكرة للتطورات في صناعة تقنية المعلومات والاتصالات أعادت نوكيا استخدام "كلمة السر"، فبادرت الى تنويع انشطتها والدخول في مجالات جديدة مثل حلول الشركات وشبكات الاتصالات النقالة وبرامج الوسائط المتعددة Multimedia. ولا شك أن التحديات التي تواجه مساعي نوكيا في إحداث التغييرات المطلوبة، هي أكثر تعقيداً حالياً في ظل تشابك المعطيات التي تحكم هذه المتغيرات سواء على صعيد الصناعة ذاتها ام على صعيد الاسواق.

تتمثل أبرز التغيرات على صعيد صناعة الاتصالات وتقنية المعلومات، في جمع صناعات متباعدة تقليدياً. وعناصر المشهد تتكوّن أمامنا حالياً، فالهاتف النقال يقترب بسرعة من الإعلام ليعطي المستخدم فرصة استقبال برامج محطات التلفزيون، والانترنت تغازل المزيد من مشغّلي شبكات النقال للتحول الى شبكات الجيل الثالث فيما الاغاني والموسيقى والتسجيل الفيديوي والصوتي تصبح تدريجياً من مميزات النقال. وعموماً ينظر كل من لديه خدمة أو منتج للبيع إلى الهاتف النقال كوسيلة تسويق متزايدة الأهمية. فمن المصارف إلى الإعلام المرئي والمسموع والمطبوع وصولاً إلى الشركات الفنية ومسوّقي السلع وغيرها، الجميع يريد حجز مقعد في رحلة الأرباح المقبلة.

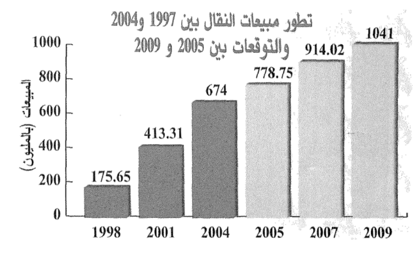
حققت مبيعات نوكيا خلال الربع الاخير من العام 2003 رقماً قياسياً بلغ 55 مليون وحدة، وبدأت تستعد لموسم مزدهر جديد. لكن حصل ما لم يكن بالحسبان فقد بدأ العام 2004 بصدور توقعات داخلية في الشركة تشير إلى أن النمو المتوقع في مبيعات الاجهزة والمحدد بنحو 7 في المئة قد لا يصل الى 2 في المئة. ومع العلم أن مبيعات النقال عالمياً حققت في تلك الفترة نمواً سنوياً وصل إلى 19 في المئة، إلا أن نوكيا كانت تخسر من حصتها العالمية في مبيع الأجهزة. وبالفعل فقد سجلت الشركة تراجعاً بنحو 5 نقاط في الحصة العالمية ووصلت حصتها إلى أقل من 30 في المئة لأول مرة منذ 2001. والذي فاقم الأمور هو انخفاض هوامش ربح الشركة في الأجهزة. وقد نافست عدة شركات في تلك الفترة نوكيا ضمن مجموعة هواتف تراوحت أسعارها بين 150 و250 دولاراً، ولم يكتف المنافسون بذلك، بل مارسوا مزيداً من الضغوط على الشركة الفنلندية في شريحة أخرى من الهواتف النقالة المعروفة بإسم Clamshell.

المارد الآسيوي

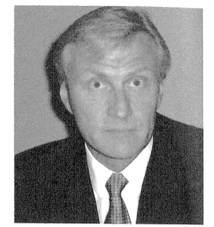
أما على صعيد الأسواق فقد شهد الهاتف النقال بدء تراجع حصص المصنعين في أوروبا وأميركا لصالح المصنعين الآسيويين. علماً أن معدلات نمو استخدام الهاتف النقال في الأسواق الآسيوية هي من أعلى المعدلات في العالم. فقبل 10 سنوات استحوذت شركات صناعة النقال الآسيوية الأربع الأولى، وكلها كانت في اليابان، على أقل من خُمس مبيعات النقال عالمياً وهو ما كان يعادل 27,4 مليون جهاز نقال. أما في العام 2004، فاستحوذت شركتا "سامسونغ" Samsung و"أل جي" LG في كوريا الجنوبية على حصة قدرت بنحو 20 في المئة. وعن هذه النتائج تقول شركات الأبحاث أن ما حققته هاتان الشركتان في 2004 يوازي خمس أضعاف مبيعات أجهزة

تطور مبيعات النقال

توقعت نتائج دراسة أجرتها "غارتنر" مؤخراً أن عدد أجهزة النقال التي ستباع العام 2009 سيتجاوز سقف المليار جهاز. وتضيف الدراسة أن عدد الأجهزة التي بيعت العام الماضي بلغ 674 مليوناً، وثمة توقعات تشير إلى أن العدد سيرتفع العام الحالي إلى 779 مليوناً. وتضيف "غارتنر" أن الهاتف النقال هو أكثر الأجهزة الاستهلاكية التي يزداد استخدامها سرعة في العالم. وتوقعت أن ينخفض متوسط سعر الهاتف النقال إلى 161 دولاراً العام 2009 من 174 دولاراً العام 2004 رغم أن أجهزة النقال ستزود بذاكرة أكبر وشاشات وكاميرات أفضل من المتاحة حالياً.



المصدر: Gartner Dataquest تموز / يوليو 2005



أنسي فانيوكي: الأقسام الجديدة في نوكيا تعزز تنويع مصادر الدخل



وليد منيمنه: قسم الشبكات سيحقق نقلة نوعية في اداء نوكيا



كاي كونولا: نسعى لتخفيض تكلفة تملك وتشغيل شبكات النقال

النقال في العالم قبل 10 أعوام. من جهة أخرى وعلى صعيد الابتكار تمكنت الشركات اليابانية والكورية الجنوبية من تحقيق نجاح نوعي على كبار الصانعين عندما أطلقوا أول هواتف نقالة مزودة بكاميرا (5 ميغابكسل) وبالقرص الصلب (Hard Disk) المصغّر وغيرها من الاضافات التي تناغمت مع أذواق المستخدمين.

ولذلك شكلت النتائج رسالة واضحة مفادها أن صانعي الهواتف النقالة في آسيا نجحوا في رفع قدراتهم التنافسية، وما اختيار فودافون لشركات يابانية لتزويدها بهواتف بعد تعثر الصفقة مع نوكيا وغيرها من الشركات الاوروبية والاميركية سوى إشارة واضحة على أن المارد الآسيوي على وشك الاندفاع قدماً في هذه الصناعة.

ومن المعروف أن نحو 200 شركة تتنافس حالياً في سوق الهواتف النقالة. وكل فترة توشك شركة سامسونغ على تجاوز موتورولا لتصبح ثاني أكبر بائع لأجهزة الهاتف النقال في العالم. وتؤكد بيانات اصدرتها مجموعة "استراتيجي اناليتيكس" أن شركة ال جي ضمنت مركزاً بين أكبر أربع شركات لصناعة الهواتف النقالة في العالم متجاوزة شركة "سيمنس" Siemens الالمانية وسوني اريكسون (التحالف السويدي الياباني)، في الوقت الذي تتزايد حصص شركات صناعة الهواتف النقالة من كوريا واليابان والصين في السوق العالمية على حساب الشركات الاوروبية.

نوكيا تستجيب للتطورات

لكن ماذا تستخلص نوكيا من هذه التطورات؟

قرأت نوكيا الاحتمالات قبل حصول هذه الاهتزازات وبدأت تنفيذ نصائح قديمة من قبل وحدات التخطيط الستراتيجي في الشركة ومعها الشركات الاستشارية كانت بدأت منذ 2002 وبداية 2003 بقراءة المتغيرات. وعن هذه التطورات يقول نائب الرئيس والمدير العام لقسم "الوسائط المتعددة" Multimedia في نوكيا **أنسي فانيوكي**: "لدينا القدرة حالياً على تنويع مصادر الدخل، وما تطوير عمليات قسم الوسائط المتعددة سوى تأكيد على توجهاتنا، وهو واحد من أربعة أقسام تتضمن اجهزة النقال، حلول المشاريع والشبكات. ويفترض بهذه الاقسام ان تعكس وتسرّع ستراتيجية التنويع التي نتبعها".

أما نائب الرئيس في نوكيا د. **وليد منيمنه** فيعتبر ان قسم الشبكات سيحقق نقلة نوعية في اداء نوكيا المرتكز تقليديا الى الاجهزة. وبرأيه فإن تنامي دور شبكات النقال عالميا والانتقال الحالي بإتجاه شبكات الجيل الثالث يلعب دورا في نمو هذا القطاع وزيادة فرص نوكيا فيه. ويشير **منيمنه** الى العقد الأخير الذي وقعته نوكيا في الكويت مع مشغل النقال "وطنية للاتصالات" بقيمة 125 مليون دولار ليؤكد ان الشركة تحقق نجاحا في العديد من مناطق العالم بما فيها الشرق الاوسط.

ويؤكد على أهمية ستراتيجية تنويع مصادر الدخل مدير قسم الستراتيجيا وتنمية الاعمال **كاي كونولا** الذي يقول: "لقد ربحنا 7 عقود شبكات نقال في 2004 وتضمنت المناطق التي دخلتها نوكيا كل من الصين واميركا اللاتينية والهند وروسيا واندونيسيا والشرق الاوسط". ويضيف **كونولا** ان ما تخطط له نوكيا سيُثمر قريبا لأن الاندماجات بين اقسام مختلفة في قطاع الاتصالات قد بدأت فعلا، والمثال على ذلك ما يحصل بين الاتصالات عبر الانترنت والاتصالات النقالة. ويضيف: "مظاهر الاندماج لا زالت مبكرة إلا انها تقترب". ويرى **كونولا** ان أهم ما يجب على نوكيا أن تجيب عليه وتؤمن له الحلول هو تخفيض تكلفة ملكية وتشغيل شبكات النقال لكي تحافظ الشركات على قدراتها التنافسية وربحيتها في أسواق تشهد مزيدا من حروب الخدمات والأسعار". ■

مبيعات النقال حسب الشركات المصنعة (الربع الأول من 2005)

الشركة	المبيعات (ألف جهاز)	الحصة%
Nokia	54,943,1	30,4
Motorola	30,293,6	16,8
Samsung	24,099,0	13,3
LG	11,138,6	6,2
Siemens	9,942,7	5,5
Sony Ericsson	9,900,0	5,5
شركات أخرى	40,293,0	22,3
مجموع	180,610,0	100

المصدر: Gartner Dataquest أيار / مايو 2005

رئيس هيئة الإتصالات والإعلام العراقية:

تنظيم قطاع الإتصالات والإعلام يفتح أبواب الاستثمارات

بغداد - ميسون حسين

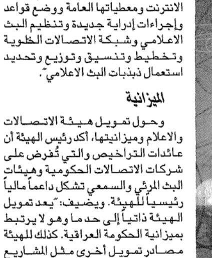
مع إقتراب موعد منح تراخيص جديدة في قطاع الاتصالات النقالة العراقي، تستعد الهيئة الوطنية للاتصالات والإعلام لإعادة تفعيل دورها كضابط إيقاع ومنظّم لقطاع الاتصالات والإعلام العراقي. ويظهر دور الهيئة مع إطلاق مرحلة الاستشارات التي تسبق الترخيص في نهاية العام. وحالياً تتحضر الهيئة لعقد مؤتمر في لندن يشرح تفاصيل الترخيص الجديد، وسيلي المؤتمر فترة استشارات لمدة شهر تبدأ بعدها مرحلة تلقي الطلبات ودراستها لمدة شهرين الى ثلاثة.

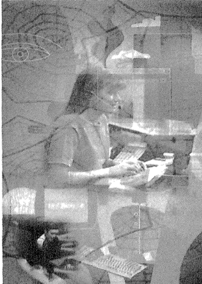
وعلى صعيد آخر متواز في الأهمية تتحضر الهيئة بالتعاون مع وزارة الاتصالات العراقية للنظر في مجمل مرتكزات قطاع الاتصالات والإعلام العراقي بما يؤدي إلى إعادة تنظيم هذا القطاع وضبط مرافقه وتحسين انتاجيته وتحسين مناخه الاستثماري. "الاقتصاد والأعمال" التقت رئيس الهيئة سياميند زيد عثمان الذي شرح بعض جوانب التطورات التي يمر فيها قطاع الاتصالات العراقي.

"ثمة هدف رئيسي نسعى الى تحقيقه وهو منح قطاع الاتصالات والاعلام العراقي أفضل أطر التنظيم في محاولة لتمكينه من لعب دور إقليمي فاعل وبالتالي اجتذاب رساميل واستثمارات أجنبية". ويضيف **عثمان**: "بدلاً من أن يكون قطاع الاتصالات والاعلام العراقي تابعاً ومتأخراً نسعى لدفعه من أجل أن يكون في صدارة التجارب العربية. نريد أن نكون مؤهلين للعب دور رئيسي من خلال تطبيق أفضل المعايير الدولية".

ويعتبر **عثمان** أن قطاع الاتصالات والاعلام العراقي يعدّ بمثابة محرك اقتصادي حديث وهو يؤثر على سرعة تبنّي الخدمات سواء في شركات الاتصالات أو في وسائل الاعلام المختلفة، كذلك يؤثر هذا القطاع على مجمل عملية النمو الاقتصادي. ولذلك، يضيف **عثمان**، إن تنظيم هذا القطاع يعدّ هدفاً وطنياً في مختلف بلدان العالم خصوصاً كونه يتقاطع مع مختلف القطاعات الاقتصادية والمرافق الانتاجية. من جهة أخرى تلعب الهيئات الناظمة في هذا القطاع الدور الرئيسي والمحرّك الأساسي في عملية التنظيم والتطوير والتحديث.

أما عن كيفية حماية المستهلك العراقي لدى اعتماده أي من خدمات الاتصالات لدى شركات النقال فيقول: "عندما تتوفر المرجعية المناسبة في أي قطاع تعمل فيه مجموعة من الشركات، يتم أولاً تأمين إطار عمل تنافسي ورصين وعادل يشجّع على الالتزام بأفضل المعايير ضمن جو تنافسي صحي. إن مبدأ حماية المستهلك يدفعنا نحو التشديد على اعتماد الخدمات الأفضل من خلال استثمارات كافية ومعقولة. من جهة أخرى نحن نعلم أن الشركات أيضاً تفضل العمل في أسواق منظّمة. إن شركات الاتصالات والبث الاذاعي تفضل الاسواق ذات الأطر المنظمة لكي تحقق أهدافها النهائية. لكن نظراً للظروف الخاصة بالعراق، ثمة جهود وتضحيات يفترض تقديمها للوصول إلى أفضل صيغ العمل لتحقيق مصلحة المستثمرين والمستخدمين. من جهة أخرى يجب تنظيم العمل الإعلامي ككل في العراق بما يتوافق مع المبادئ العامة والأصول المهنية الاعلامية والمقتضيات التجارية وصولاً في النهاية إلى تحقيق أهداف الجميع خصوصاً أهداف العاملين في مجال الصحافة المكتوبة".





أما عن طموحات الهيئة فيقول **عثمان** "إن استرجاع رمز العراق (IQ) على الشبكة الدولية للمعلومات هو توجهنا الأول". ويضيف: "كذلك نريد تنظيم خدمة الانترنت ومعطياتها العامة ووضع قواعد وإجراءات إدراية جديدة وتنظيم البث الاعلامي وشبكة الاتصالات الخلوية وتخطيط وتنسيق وتوزيع وتحديد استعمال ذبذبات البث الاعلامي".

الميزانية

وحول تمويل هيئة الاتصالات والاعلام وميزانيتها، أكد رئيس الهيئة أن عائدات التراخيص والتي تُفرض على شركات الاتصالات الحكومية وهيئات البث المرئي والسمعي تشكل داعماً مالياً رئيسياً للهيئة. ويضيف: "يعد تمويل الهيئة ذاتياً إلى حد ما وهو لا يرتبط بميزانية الحكومة العراقية. كذلك للهيئة مصادر تمويل أخرى مثل المشاريع التنموية، وكل ما يفيض عن ميزانية الهيئة يتم تحويله الى خزينة الدولة". ■

"الوطنية للاتصالات": شراكة قوية مع "نوكيا" و"اريكسون"

اتفاقية مع "نوكيا" عززت خدمات الإنترنت لدى "الوطنية"

السويد، فنلندا– "الاقتصاد والأعمال"

نظّمت شركة الوطنية للاتصالات مؤخراً رحلة لمجموعة من الصحافيين إلى مكاتب "اريكسون" السويدية و"نوكيا" الفنلندية، حيث تم استعراض رؤية الشركتين الاسكندنافيتين إلى مستقبل خدمات النقّال في ضوء التطورات التقنية الجديدة. وقد أظهرت الجولة أهمية علاقة الشراكة التي تجمع "الوطنية" مع شركتي "اريكسون" و"نوكيا" خصوصاً لجهة حصولها على أحدث الخدمات في عالم النقّال.

تتمتع "وطنية للاتصالات" بمحفظة أعمال واسعة تجمعها مع كبرى الشركات العالمية المزوّدة لحلول الاتصالات النقّالة منذ أن أطلقت أعمالها في كانون الأول/ديسمبر 1999، كإحدى شركات شركة مشاريع الكويت (كيبكو). وتعمل "الوطنية" حالياً على تعزيز حضورها الإقليمي من خلال تقديم خدماتها إلى أكثر من 4 ملايين مشترك في عدد من الدول يزيد عدد سكانها الإجمالي على 92 مليون نسمة. وتمارس الشركة نشاطاتها في: الكويت، العراق، الجزائر، تونس، جزر المالديف والمملكة العربية السعودية، وتقدم الشركة تشكيلة واسعة من أحدث خدمات الاتصالات الصوتية والبيانية، ملتزمة بأعلى مستويات الجودة لتلبية جميع احتياجات المستخدم العصري.

الإنترنت من خلال النقّال

شكّل توقيع "الوطنية" عقد تطوير شبكتها مع "نوكيا" حدثاً سلّط الضوء على أهمية الخدمات الجديدة خصوصاً المتعلق منها بإستقبال الإنترنت من خلال الهاتف النقّال. وبموجب هذه الاتفاقية التي بلغت قيمتها 125 مليون دولار تزوّد "نوكيا" شبكة "الوطنية" بالمعدات التكنولوجية التي تطور الشبكة وتجعلها متوافقة مع المستويات العالمية.

وقد وصف المدير العام والرئيس التنفيذي لـ"الوطنية" هاري كوبونين الاتفاقية بـ"المنصة التي تسمح بتزويد عملاء الشركة بأفضل الخدمات عبر شبكة متطورة ليس في الكويت فحسب بل في المنطقة أيضاً". وأضاف: "إننا على ثقة من أنّ تزويد شبكتنا بتقنيات "نوكيا" المتطورة سيسهل من عملية طرح خدمات تقنية جديدة تلبي متطلبات العملاء". أما نائب

فيصل العيار: مليون مشترك في الجزائر وسنتقدم الى الرخصة الجديدة في العراق

كشف رئيس مجلس ادارة الشركة الوطنية الكويتية للاتصالات والعضو المنتدب لشركة مشاريع الكويت الاستثمارية فيصل العيار أن شركة الوطنية للاتصالات الجزائر "نجمة" استقطبت مليوناً و5 آلاف مشترك على مستوى الجزائر. وأكد العيار أن عدد مشتركي "نجمة" فاق الدراسات الأولية وتقديرات الشركة الأم قبل دخول السوق الجزائرية. وأشار إلى أن الشركة ستستثمر مليار دولار أميركي لغاية نهاية السنة الحالية، موضحاً أنها دخلت الجزائر في 25 آب / أغسطس من العام الماضي تاريخ إطلاق المشغّل الثالث للهاتف النقال في الجزائر.

وقال أن الشركة تمكنت في سنة واحدة فقط أن تحقق نتائج إيجابية واستطاعت ان تغطي 36 ولاية بنسبة 80 الى 85 في المئة من السكان، وانها ستتمكن من تغطية كل ولايات الجزائر الـ48 عبر 200 محطة في نهاية العام الجاري. وأوضح أن الشركة التزمت أمام السلطات الجزائرية بتغطية شاملة لشركة الوطنية على مستوى الجزائر في حدود أربع سنوات. وعبّر العيار عن ارتياحه لأداء الشركة في السوق الجزائرية رغم وجود منافسة قوية تتمثل في شركة اوراسكوم المصرية "جيزي" واتصالات الجزائر العمومية "موبيليس" فضلاً عن "نجمة". وأوضح ان الشركة لديها 900 موظف منهم 800 جزائري، مشدداً على أنه "فخور بالكادر الجزائري". وذكر العيار أن الوطنية للاتصالات تعمل إلى جانب الكويت في العراق وتونس والجزائر وأخيراً في المالديف منذ آب / اغسطس الماضي، فضلاً عن شركة اتصالات خاصة في السعودية تعمل في قطاع الاتصالات.


فيصل العيار

وعن عمل الشركة في العراق، قال العيار إنه "رغم الظروف التي يشهدها العراق قررنا خوض التجربة ونرى السوق العراقية واعدة وقوية ولدينا اليوم مليون مشترك هناك"، متوقعاً أن يتجاوز العدد المليون و500 ألف مشترك في نهاية العام الجاري. وقال إن العراق سيطرح مستقبلاً تراخيص عدة في مجال الاتصالات، وأن الشركة الوطنية "ستكون اول المشاركين فيها".

الرئيس الأعلى لمنطقة EMEA وحدة الشبكات في "نوكيا" د.وليد منيمنه فقال: "إن "الوطنية" هي واحدة من شركات النقّال الرائدة في المنطقة"؛ وأضاف: "إن اتفاقيتنا مع "الوطنية" تندرج في سياق التزامنا تزويد شركات النقّال الرائدة بالمعدات التكنولوجية التي تشكل البنى التحتية المتطورة لشبكاتها مما يضفي قيمة عالية على تقنيات الإنترنت اللاسلكية وينعكس بدوره قيمة مضافة على العملاء".

ومع تقنيات "نوكيا" تستفيد شبكة "الوطنية" اليوم من خدمة HSPA أو الاتصال السريع بالإنترنت التي تفتح الطريق إلى استخدام الإنترنت بسرعة قياسية تبلغ 2 ميغابايت في الثانية. وهذا ما يماثل دخول شبكة الإنترنت عبر الاتصال بسرعة 56 كيلو بايت، وعبر الـ "آي دي أس أل" بسرعة ميغابايت واحد في الثانية.

الدفع من خلال النقّال

وتتميز "الوطنية" أيضاً بتقديمها خدمة الشراء والدفع من خلال النقّال، فقد وقعت اتفاقية مع بنك برقان تتيح فتح أبواب التجارة الالكترونية عبر الهاتف النقّال، ما يشكل ثورة تكنولوجية في المزج بين الخدمات المالية والمصرفية عبر عالم الهواتف النقالة. وتوفر هذه التقنية للعملاء إمكانية إتمام معاملات التسوق والدفع مقابل المشتريات من خلال الهاتف النقّال وبسرعة فائقة من خلال اتباع خطوات بسيطة وسهلة مع أقصى مستويات الأمان المكنة.

ولتأمين الحماية للمستخدمين خلال الدفع من خلال النقّال قامت "الوطنية" بتطبيق أحدث ما توصلت إليه التكنولوجيا في مجال الحماية الإلكترونية والمتمثلة بنظام WPKI (Wireless Public Key Infrastructure) الذي يحقق أعلى درجات السرية والأمان للمستخدمين. وهي تفوق مستويات الأمان في شبكة الإنترنت بعشرات الأضعاف، الأمر الذي يؤكد المستوى المرتفع والقياسي للأمان والسرية عند استخدام الهاتف النقّال في الدفع والشراء وتوفير المتطلبات الأساسية للعملاء. وتعمل تقنية هذه الخدمة على الهواتف النقّالة المزودة بتقنية الـ "واب" إضافة إلى ذلك، فإن معايير الأمان المتوفرة في هذا النظام قد تمت الموافقة


هاري كوبونين

عليها من قبل المعهد الأوروبي لمعايير الاتصال.

التحكّم بالرصيد عبر W-Charger

كذلك أطلقت "الوطنية" مؤخراً خدمة W-Charger القائمة على منصة Nokia Connect eRefill. وتسمح هذه الخدمة لعملاء شركة الوطنية للاتصالات بإعادة تعبئة رصيد خطوط هواتفهم النقّالة من خلال تحويل الرصيد من هاتف نقّال الى آخر. وقامت "نوكيا" بتزويد "الوطنية" بحلّ Nokia Connect eRefill الذي يضاعف من سهولة إعادة التعبئة المسبقة، مخفّفاً في الوقت نفسه من مصاريف أسلوب الدفع المسبق لا سيّما بالمقارنة مع الحلول التقليديّة القائمة على البطاقات، كما يتضمّن هذا الحل المتكامل نظام دمج أنظمة شامل وخدمات أخرى.

وتعتمد خدمة W-Charger التابعة لشركة الوطنية على وظيفتين مهمّتين تؤمّنهما منصّة Nokia Connect eRefill، وهما: خدمة إعادة التعبئة عبر رسائل SMS التي تعتبر طريقة فعّالة لإعادة تعبئة الرصيد المدفوع سلفاً من خلال رسائل SMS عند وكلاء بيع وحدات الرصيد؛ أما الخدمة الثانية فهي تسمح للمشترك في الخدمة المدفوعة سلفاً بتحويل الرصيد من حسابه الشخصي إلى حساب مشترك آخر.

إضافة إلى ذلك، فأن مبدأ خدمة W-Charger يرتكز على نقل أو إهداء الأرصدة من نقال إلى آخر بمجرد إرسال رسالة قصيرة مما يجعل متاحا لعملاء الوطنية الحصول على أرصدة محولة من الاصدقاء أو العائلة أينما تواجدوا. ولكي تكون هذه الخدمة متاحة للجميع، لقد عملت الوطنية على اختيار شبكة من الموزعين الذين يقومون بشراء أرصدة الاتصال من الشركة ومن ثم يعيدون بيعها إلى الشركات أو الأفراد.

إلى ذلك، تفتح الخدمة الجديدة آفاقا نوعية لاستخدامات النقال أمام عملاء الوطنية للاتصالات وتجعلها أكثر سهولة وتوفيرا. وهي تسمح لبائعي التجزئة ومزودي الخدمات بتزويد عملائهم بأرصدة اتصال عند الحاجة وبقدر يتناسب مع احتياجاتهم وقدراتهم المادية. كذلك ترتكز هذه الخدمة على توفير أقصى سهولة لعملاء الوطنية بالحصول على أرصدة اتصال أينما تواجدوا. وتضيف الشركة ان الخدمة الجديدة جاءت تلبية لرغبات عملاءها في خدمات تجعل من استخدامات النقال أكثر مرونة وتناسبا مع قدراتهم الشرائية. ■

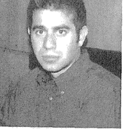
سوني اريكسون: تدعم خدمات الجيل الثالث

في وقت ترى فيه "وطنية" ان خدمات النقال الجديدة تستدعي رفع إمكانات شبكتها إلى أعلى المستويات التكنولوجية، تتوقع سوني إريكسون ارتفاع الطلب على أجهزة النقال التي تدعم خدمات الجيل الثالث في الشرق الأوسط. وترى سوني إريكسون أن مشغّلي الاتصالات الذين يدعمون خدمات الجيل الثالث سيتمكنون من تلبية الاحتياجات المتزايدة لدى المستخدمين خصوصاً في البلدان التي ترتفع فيها القدرة الشرائية لدى المستخدمين.

وكانت الشركة طرحت مؤخراً أجهزة هواتف Z1010 من الجيل الثالث في الإمارات العربية تلبية للخدمات الجديدة. وتقول الشركة أن الهواتف الجديدة تستهدف رجال الأعمال حالياً، إلا أنه من المتوقع أن يزداد طلب المستخدمين العاديين عليها.

من جهة أخرى، أعلنت سوني إريكسون مؤخراً عن توفر هاتفها النقال الجديد J300i في أسواق الشرق الأوسط، ويتيح الهاتف للمستخدمين إمكانية تأليف نغمات الرنين، وتحميل الألعاب ثلاثية الأبعاد، إضافة إلى إضفاء لمسة شخصية مع صورة الخلفية ومجموعة كبيرة من خيارات الأغطية التي تلائم أذواق المستخدمين، كما يوفر الهاتف إمكانية تحميل الملفات الموسيقية ومقاطع الفيديو بسهولة مطلقة، ويحتوي الهاتف على خاصية PlayNow من سوني إريكسون، والتي تتيح للمستخدم إمكانية استعراض وتحميل مجموعة متنوعة من الأغاني ونغمات الرنين والألعاب الشهيرة بلمسة زر.

"إنفستكوم" تفوز بترخيص للنقال في أفغانستان


عزمي ميقاتي

فاز كونسورتيوم تقوده "إنفستكوم هولدنغ" اللبنانية للاتصالات بأحد ترخيصين للهاتف النقّال في أفغانستان. وقالت الشركة أنها دفعت 40,1 مليون دولار مقابل ترخيص التشغيل البالغة مدته 15 عاماً يمكن تمديدها عشرة أعوام أخرى. وأشارت الى أن الرسوم المدفوعة تساوي قيمة الرسوم التي دفعها الكونسورتيوم الآخر لنيل الرخصة الثانية. ويتألف الكونسورتيوم الثاني من شركات سعودية وأميركية.

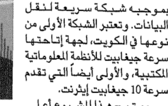
إلى ذلك، أعلنت "إنفستكوم" عن نيّتها المضي قدماً في إصدار أسهمها (IPO) بحسب شروط السوق العام 2005 من خلال إيصالات إيداعية عالمية (GDR) في بورصة لندن. وتتطلع "إنفستكوم" إلى أن تصبح من أولى الشركات التي تصدر أسهمها في سوق دبي المالية، ويُذكر ان "إنفستكوم" تزوّد خدمات الاتصالات في 8 بلدان لنحو 3,3 ملايين مشترك.

Dell:
عقد جديد في السعودية بـ 20 مليون دولار

فازت شركة ديل Dell المتخصصة في أجهزة الكمبيوتر مؤخراً بعقد من وزارة التربية والتعليم السعودية لتزويد 1500 مدرسة و2000 مختبر بنحو 30 ألف جهاز كمبيوتر و2000 خادم. وستبدأ الشركة بتوريد الأجهزة للمدارس مع بداية العام الدراسي الجديد. وبلغت قيمة العقد نحو 75 مليون ريال أي ما يعادل 20 مليون دولار. ويعد العقد بين الطرفين هاماً لسببين، أولاً مدته التي تصل الى ثلاث سنوات وقد تتضمّن طلب المزيد من الاجهزة، ثانياً تمكّن "ديل" من التغلب على "Hp" التي تحتل المرتبة الأولى في توريد أجهزة الكمبيوتر الشخصية في السوق السعودية.

يُذكر أن مبيعات أجهزة الكمبيوتر الشخصية في السعودية خلال النصف الأول من العام الحالي بلغت 307 آلاف جهاز قيمتها 1,5 مليار ريال ما يعادل 400 مليون دولار. وقد استحوذت شركة Hp على الحصة الكبرى في هذه السوق مع مبيعات بنحو 485 مليون ريال. ومع توقيع العقد الجديد مع وزارة التربية والتعليم تصبح "ديل" في المرتبة الثانية من حيث المبيعات تليها "أيسر" Acer ثم "توشيبا" و"IBM".

وزارة الأشغال "الكويتية" و"سيسكو": مشروع شبكة اتصالات سريعة


إياد القاضي

نفّذت شركة "سيسكو" Cisco مؤخراً مشروعاً لمصلحة وزارة الأشغال العامة الكويتية، انشأت بموجبه شبكة سريعة لنقل البيانات. وتعتبر الشبكة الأولى من نوعها في الكويت، لجهة إتاحتها سرعة جيغابيت للأنظمة المعلوماتية المكتبية، والأولى أيضاً التي تقدم سرعة 10 جيغابيت إيثرنت.

ويتيح هذا المشروع أعلى مستويات الحماية للاستثمارات التكنولوجية، حيث تدعم الشبكة الجديدة تطبيقات المحادثة الهاتفية عبر بروتوكول الإنترنت (IP Telephony)، إلى جانب حزمة واسعة من تطبيقات الوسائط المتعددة.

وعن المشروع، قالت مديرة تقنية المعلومات في وزارة الأشغال العامة الكويتية **ابتسام الشمري**: "تحتاج بعض البرامج الرئيسية التي نستخدمها إلى سعة نقل بيانات كبيرة إلى جانب التعاون المتواصل بين فريق عمل خدمات الدعم والهندسة عبر الشبكة"، واعتبرت أن البنية التحتية التي تقدمها "سيسكو" هي الأنسب.

أما مدير المبيعات الإقليمية في شركة سيسكو **إياد القاضي** فقال: "اتخذت وزارة الأشغال العامة في الكويت خطوة ستراتيجية من خلال تطبيق هذه البنية التحتية التي تسهم في تحقيق أقصى استفادة من التقنيات والبرامج الحالية والمستقبلية التي تعتمدها".

"عجائب التقنية" السعودي تدخل سوق سنغافورة

أعلنت شركة "عجائب التقنية" السعودي عن توقيع عقد في سنغافورة لتشكيل إئتلاف مع ثلاث شركات من سنغافورة وتايوان. وسيعمل هذا الائتلاف في مجال تكنولوجيا المعلومات والاتصالات لتزويد السوق السعودية بإحتياجاتها من المنتجات التكنولوجية.

ومن المتوقع ان يتجاوز رأس مال الشركة الجديدة التي تملك "عجائب التقنية" فيها 51 في المئة نحو 100 مليون دولار. وعن الشركة الجديدة يقول رئيس مجلس إدارة "عجائب التقنية" **محمد عبد الله عشميل**: "إن الجدوى الاقتصادية من المشروع واضحة جداً، وانشاء الشركة يأتي مستنداً الى دراسات وأبحاث تسويقية تم تنفيذها خلال الأعوام الماضية".

"شرق" و"سامسونغ": عقد إنشاء مصنع

وقعت الشركة الشرقية للبتروكيماويات "شرق" التابعة لسابك مؤخراً عقداً مع شركة "سامسونغ الهندسية" الكورية، تتولى الأخيرة بمقتضاه هندسة وتوريد وتشييد مصنع لإنتاج جلايكول الإثيلين بطاقة سنوية تبلغ 700 ألف طن متري، في إطار مشروع التوسعة الثالث للشركة بمدينة الجبيل الصناعية، المتوقع اكتماله عام 2008. ووقع العقد عن "شرق" رئيس مجلس الإدارة **د. عبد العزيز بن صالح الجربوع** وعن شركة "سامسونغ الهندسية" رئيسها التنفيذي يون جو جانغ.

تجدر الإشارة إلى أن "شرق" تأسست عام 1981، مناصفة بين "سابك" ومجموعة من الشركات اليابانية بقيادة شركة "ميتسوبيشي".

بانوراما الاتصالات

مصر

مع طرح مصر رخصة ثالثة للهاتف النقّال بدأت شركات اتصالات مصرية وعالمية بإبداء رغبتها التقدم لنيل الرخصة، وسط منافسة قوية نظراً للجاذبية التي تشكلها سوق النقّال المصرية. ومن بين الشركات المرشّحة للمنافسة لنيل الرخصة، "ام تي سي" الكويتية و"اتصالات" الإماراتية، إضافة إلى مجموعة كبيرة من الشركات العالمية.



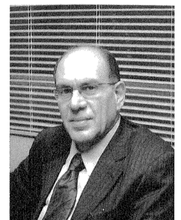
د. طارق كامل

وعن هذه الرخصة يقول وزير الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات المصري د. **طارق كامل**: "نريد إطلاق مزيد من المنافسة في سوق النقّال. النموّ الحالي متسارع وثمة معطيات تؤكد أن عدد المشتركين في النقّال والثابت يتزايد بواقع نصف مليون مشترك سنوياً. وفي سوق النقّال وحدها لدينا نحو 11,6 مليون مشترك".

وأضاف: "يجري حالياً إعداد مشروع لقانون موحد للاتصالات من أجل تطوير العمل في قطاع الاتصالات وتوسيع مشاركة القطاع الخاص. كذلك تم الانتهاء من اختيار المؤسسات الاستشارية التي ستتولى عملية خصخصة نسبة من حصص الملكية في "المصرية للاتصالات"".

العراق

تتحضّر شركات الاتصالات النقّالة في العراق للتقدم إلى رخصة النقّال الجديدة مع انتهاء مدة عمل رخص الشركات الثلاث "أثير" و"عراقنا" و"آسيا سل". وفي هذا السياق برزت مؤخراً التحضيرات التي تقوم بها شركة "أم تي سي" في شركتها العراقية "أثير"، للتهيؤ قبل طرح الرخص الجديدة. "الاقتصاد والأعمال" سألت مدير عام أثير **علي الدهوي**، على هامش مؤتمر GSM Conference الذي عُقد مؤخراً في دبي، عن التحضيرات، فقال: "السوق العراقية ستصبح واحدة من أكبر أسواق الاتصالات النقّالة في الشرق الأوسط في نهاية العام. ولذلك قمنا برفع قيمة مجموع استثماراتنا إلى 430 مليون دولار لمواكبة النمو المتسارع في شبكتنا الممتدة بين جنوب ووسط البلاد. ويبلغ عدد عملائنا اليوم نحو 900 ألف، علماً بأننا أطلقنا خدماتنا في آذار / مارس 2004. وبناء على نتائج الدراسات نرى أن معدلات النمو سترتفع وسنشهد وصول عدد مستخدمي النقّال في العراق إلى 4 ملايين في نهاية العام الحالي".



علي الدهوي

الامارات

تتواصل التحضيرات لإطلاق أعمال شركة الاتصالات الثانية في الإمارات. وتتوقع أوساط متابعة أن تحصل هذه الشركة والتي ستحمل اسم "تيكوم" على حصة جيدة في السوق مع تزايد الطلب على خدمات الاتصالات في واحد من أكثر بلدان الشرق الاوسط استخداماً للاتصالات. وتشير المصادر إلى أن الشركة الجديدة التي ستطلقها مؤسسة "دبي القابضة" التابعة لحكومة دبي، ستكون بمثابة مشغّل للهواتف النقّالة والثابتة، وتؤكد أن "تيكوم" ستكون جاهزة لتقديم خدمات الاتصالات منتصف العام 2006. وتضيف المصادر أن "دبي القابضة" لا تزال تنتظر الحصول على ترخيص من الحكومة الاتحادية للاعلان عن المشروع، مشيرة إلى أن العمل في تأسيس البنية التحتية قد بدأ بالفعل. ويشار إلى أن الامارات عدلت قوانينها العام 2003 لتفتح المجال أمام تأسيس شركات اتصالات جديدة، بعدما احتكرت مؤسسة الامارات للاتصالات (اتصالات) أسواق الامارات منذ تأسيسها العام 1976.

تونس

مع إعلان تونس عن بدء قبول العطاءات لبيع 35 في المئة من شركة اتصالات تونس أكبر مشغّل للاتصالات في البلاد، بدأت الشركات الأجنبية بالتقدم للمنافسة. وقد برز من الشركات التي أعلنت رغبتها في التقدم "فرانس تليكوم" و"تليكوم ايطاليا" و"فيفندي يونيفرسال" و"بويغ". وتأمل تونس في جمع ما يصل الى 1,7 مليار دولار من صفقة البيع، ما سيشكل أعلى عائد من عملية خصخصة في البلاد. ويأتي الاعلان عن بيع حصة في شركة اتصالات تونس بعد عمليات بيع ناجحة عدة لحصص في شركات اتصالات عربية.

جدير بالذكر أن لدى "اتصالات تونس" 4,2 ملايين مشترك في خطوط الهاتف النقّال والثابت في بلد يبلغ عدد سكانه عشرة ملايين نسمة. ■

"أم تي سي أثير"

تختار ONERViEW من "كونيكتيفا"

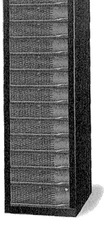
أعلنت شركة كونيكتيفا سيستمز، المتخصصة في تطبيق حلول ضمان العائدات (Revenue assurance solutions) لصناعة الاتّصالات، أنّ "أم تي سي أثير" اختارت نظامها ONERViEW لضمان العائدات.

ويأتي هذا الاختيار نتيجة اتفاق جرى في بداية العام اختارت بموجبه مجموعة "أم تي سي" شركة كونيكتيفا سيستمز كشريك لتقديم خدمات ضمان العائدات في كافة شركاتها. وقال مدير ضمان العائدات في مجموعة أم تي سي، **فينكاتيش جاندهيالا** إن نجاح "كونيكتيفا سيستمز" مع "أم تي سي فودافون الكويت" يجعل منها الخيار الأفضل لشركة "أم تي سي أثير".

"هيتاشي"

حلول تخزين للشركات المتوسطة

طرحت شركة هيتاشي لأنظمة المعلومات، تشكيلة جديدة من منتجات التخزين المخصصة لقطاع الشركات المتوسطة والصغيرة، وتسهم هذه المنتجات بتعزيز أداء الشركات وفتح المجال أمامها لكي تستفيد من المزايا التي تقدمها أنظمة التخزين المثالية للتطبيقات. وأصبحت حتى أصغر الشركات حجماً قادرة على التمتع بالمزايا التي تقدمها التقنيات الافتراضية والحصول على أفضل أداء ممكن من التطبيقات التي تتعرض لضغوط كبيرة في العمل.



من منتجات هيتاشي الجديدة

"باناسونيك"

كاميرات وتلفزيونات جديدة

طرحت "باناسونيك" مجموعة من أجهزة تلفزيون البلازما الرقمية "فييرا" وكاميرات "لوميكس" الرقمية في أسواق منطقة الشرق الأوسط.

وتتميز المجموعة الجديدة من أجهزة التلفزيون "فييرا" بشاشة "بلازما جي 8" ونظام "ثلاثي الأبعاد لإدارة الألوان". أما كاميرات "لوميكس" الرقمية فهي تتميز في توفير استهلاك الطاقة ما يطيل عمر البطارية ويسمح بالتقاط 270 صورة.



كاميرا "دي. أم. سي– أف. زد. 30" الرقمية

"نوكيا"

مركز توزيع إقليمي في دبي



من اليسار: د. وليد منيمنة، ود. محمد البنا

افتتحت "نوكيا" مركزاً للتوزيع الإقليمي لمنطقة الشرق الأوسط وأفريقيا في المنطقة الحرة بجبل علي في دبي.

وقال نائب الرئيس الأول في أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا لشبكات نوكيا، **د. وليد منيمنة**: "إن اختيار دبي استند الى جودة البُنى التحتية، والدعم الحكومي للمؤسسات، وتوافر الكفاءات البشرية، والموقع الجغرافي المميز".

أما مدير المبيعات لآسيا والباسيفيك في المنطقة الحرة لجبل علي، **د. محمد البنا**، فقال: "يسرّنا أن تُدرك الشركات العالمية مثل "نوكيا" القيمة المضافة التي تقدّمها منشآتنا وتسهيلاتنا في المنطقة الحرة بجبل علي، التي تحتضن أكثر من 140 مؤسسة مدرجة في لائحة Fortune Global 500".

مجموعة اليوسف

معرض لمنتجات "ال جي" في دبي



خلال افتتاح المعرض

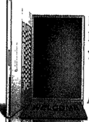
افتتحت مجموعة اليوسف أكبر معرض لمنتجات "أل جي" الإلكترونية في دبي، وأطلقت على هامش الافتتاح مبادرة فريدة للخدمات والدعم بعد البيع تحت عنوان "اليوم السعيد للخدمة"، التي تمكّن عملاءها الحاليين من الحصول على الخدمة مجاناً.

وقال الرئيس والرئيس التنفيذي لمجموعة اليوسف، **إقبال اليوسف**: "تضيف مجموعة اليوسف مزيداً من القيمة لعلامة أل جي التجارية في دولة الإمارات العربية المتحدة، ويتحقق ذلك من خلال افتتاح المزيد من المعارض ومن خلال تسويق تلك المنتجات للمستهلكين بطريقة تبرز الاهتمام بالمستهلك أولاً".

Checks in, checks out,
too many checks
and no way
to check them out?

Check your checks!

e pointcom®



Now you can! With our new exclusive option from Point Com®, the e-banking service at Banque Libano-Française, **visualize over the Internet all the checks credited to or debited from your accounts** and:

- better manage your budget,
- control all your payments and endorsements,
- get a printed proof of your checks.

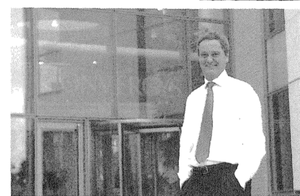
Apply today to Point Com® and benefit from many other privileges, such as changing your term deposit account renewal conditions online, monitoring your accounts and operating transactions from anywhere in the world, 24/24, 7/7...

Wel**com**e to your online bank on **www.eblf.com**, with Point Com® from BLF!

01 03 79 1332 ext. 1462
www.eblf.com / e-mail: info@eblf.com
www.interexlebanon.com



"كونفرجيس"
مكتب إقليمي في دبي


جان هيرفي جين

افتتحت شركة كونفرجيس، المتخصصة في تنظيم فواتير شركات الإتصالات وتقديم خدمات العناية بالزبائن والموارد البشرية، مكتباً إقليمياً في دبي.

وقال رئيس "كونفرجيس" لأوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا، **جان هيرفي جين**: "إن الشرق الأوسط منطقة مهمة بالنسبة لنا، ونسعى من افتتاح المكتب الى توفير خدمات أفضل للعملاء الحاليين والمستقبليين . ويشكل مشغلو شبكات الإتصالات في الأردن وعمان وقطر وسورية، أبرز عملاء الشركة في المنطقة".

"هيوليت باكارد"
كمبيوتر لوحي جديد


الكمبيوتر اللوحي HP Compnq tc4200

طرحت "هيوليت باكارد" مؤخراً الكمبيوتر اللوحي HP Compaq tc4200، وهو يتميز بقدرته على الاستفادة من الخيارات الأمنية المتكاملة المتاحة من "HP" إضافة الى الخيارات اللاسلكية المدمجة.

وقد طُور جهاز tc4200 اللوحي مع مراعاة تكلفة الملكية الكلية ما يجعله الخيار الأمثل لموظفي الشركات الكثيري التنقل؛ ويتميز الكمبيوتر اللوحي بأنه الوحيد المجهز بطقم رقاقات Intel 915 الجديد ليكون بذلك من أسرع الكمبيوترات اللوحية المتوفرة في السوق.

"سوني"
جهازا عرض LCD

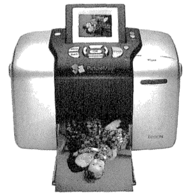


جهاز عرض VPL-CS20

أضافت شركة سوني الخليج مؤخراً الى منتجاتها إثنين من أحدث أجهزة العرض التي تتمتع بشاشات LCD. ويتمتع كل من جهازي العرض الجديدين VPL-CX20 وVPL-CS20، بتصميم مدمج ومزايا عدة تعزز فعالية الاستخدام.

يتمتع كل من الموديلين بخفة في الوزن (1,9 كلغ) كما ويتميز بصور عالية الجودة.

"إبسون"
مجموعة من طابعات الصور


"بيكتشر مايت 500"

طرحت "إبسون" مجموعة متطورة من طابعات الصور المنزلية "بيكتشر مايت 500" عالية الجودة في منطقة الشرق الأوسط.

وتتميز هذه الطابعات بـ"شاشة كريستال سائل" ملونة وبسرعة طباعة عالية لتوفير صور مقاس 10×15 سم.

وتتوافق أجهزة "بيكتشر مايت 500" مع تشكيلة واسعة من الكاميرات إلى جانب امكانية نقل الصور من كاميرات الهواتف النقّالة.

"دي. تي. كي. كمبيوتر"
تُعيّن "جوكوم" موزّعاً في الأردن


نمر العتال ، مدير عام شركة "دي. تي. كي. كمبيوتر" الشرق الأوسط

عيّنت "دي. تي. كي. كمبيوتر" الشرق الأوسط شركة جوكوم (JOCOM) كموزّع لمنتجاتها في الأردن بهدف تعزيز مبيعاتها في السوق الأردنية.

وقال مدير عام الشركة **نمر العتال**: "إن شركة جوكوم تمثل الشريك المثالي لنا في الأردن لما تمتلكه من خبرة في السوق". ■

AWTTE2005
Arab World Travel and Tourism Exchange

الملتقى والمعرض العربي الدولي للسياحة والسفر

الملتقى والمعرض العربي الدولي للسياحة والسفر (AWTTE - 2005) ينعقد هذا العام في دورته الثالثة منذ أن بدأت مجموعة **الاقتصاد والأعمال** تتشارك مع وزارة السياحة اللبنانية في تنظيمه، بالتعاون مع شركة طيران الشرق الأوسط.

ولقد حظي هذا الحدث باهتمام كبير من جانب وزير السياحة المهندس **جو سركيس** الذي عمل بجهد ودأب في سبيل إنعاش الحركة السياحية، على الرغم من الفترة القصيرة التي انقضت على تسلّمه مهام الوزارة منتصف الصيف. فالوزير **سركيس** الآتي إلى العمل الحكومي من القطاع الخاص يدرك بحسّه العملي أهمية الترويج السياحي وأهمية الدور الذي يضطلع به القطاع الخاص.



الوزير جو سركيس (اليسار) ورؤوف أبوزكي خلال الإعلان عن "الملتقى"

وتُقام الدورة الثالثة على غير ما كان متوقعاً لها نظراً إلى الظروف السياسية والأمنية التي شهدها لبنان منذ اغتيال الرئيس الشهيد **رفيق الحريري**. ومع ذلك، فإن المشاركة العربية وغير العربية من خلال 14 بلداً، والمساحات المشغولة في المعرض والتي تزيد عن العام الماضي بنحو 20 في المئة، وعدم تردد العارضين في قرار المشاركة، كلّ ذلك يؤكد على أهمية الحدث في المنطقة وعلى آفاق تطوره وتوسّعه؛ كما يؤكد، وهذا هو الأهم، على أمرين اثنين:

الأول: الأهمية المتزايدة للقطاع السياحي في مختلف أنحاء العالم وقدرة هذا القطاع على التعايش مع المتغيرات، مع رسوخ القناعة بجدواه الاقتصادية ودوره في تحريك النشاط الاقتصادي ككل.

الثاني: أهمّية لبنان كمقصد سياحي مميّز في المنطقة واستمرار الرهان على مستقبله. ■

المكرّمون

تكريساً لتقليد بدأته **الاقتصاد والأعمال** منذ سنوات، في تكريم المميّزين في مجالات أعمالهم، تمّ هذا العام اختيار أربع شخصيات لتقديم درع "الريادة في الإنجاز" لها تقديراً لعطاءاتها ونجاحاتها؛ والمكرّمون هم:

– وزيرة السياحة والآثار في الأردن د. **علياء بوران**.
– رئيس مجلس ادارة مدير عام طيران الشرق الأوسط **محمد الحوت**.
– رئيس مجموعة جنرال ميديترانيان المالكة لفندق "لورويال" **نظمي أوجي**.
– رئيس مجلس ادارة شركة الفنادق اللبنانية الكبرى المالكة لفندقي "فينيسيا" و"لوفاندوم" في بيروت **مازن صالحه**


د. علياء بوران


محمد الحوت


مازن صالحه


نظمي أوجي

سياحة الشرق الأوسط 2004: النمو رغم عدم الاستقرار

بيروت – باسم كمال الدين

على رغم النمو السياحي الذي حققته منطقة الشرق الأوسط في العام 2004، والذي سجل 20,5 في المئة في عدد الوافدين ونحو 22 في المئة في حجم الايرادات، فإن نتائج هذا الإقليم السياحي لا تزال دون الامكانات الكبيرة التي تزخر بها هذه المنطقة.

فإجمالي الوافدين إلى الشرق الأوسط في العام 2004 هو أقل من عدد الوافدين الذين استقبلتهم إيطاليا في العام نفسه، علماً أنها (إيطاليا) تحتلّ المرتبة السادسة في لائحة المقاصد السياحية العشرة الأولى؛ كما أن زوّار فرنسا لوحدها في العام 2004 بلغ نحو 75 مليون زائر أي ما يزيد بنسبة 100 في المئة عن عدد زوّار الشرق الأوسط.

هنا لمحة مختصرة عن الوضع السياحي بصورة عامة وفي منطقة الشرق الأوسط (تحديداً البلدان العربية) مستندة إلى أرقام صادرة عن منظمة السياحة العالمية.

النشاط السياحي 2004

تابع القطاع السياحي خلال العام 2004 سيناريو النمو الذي بدأه منذ منتصف العام 2003 مختتماً نحو ثلاثة أعوام من الأزمات منذ أحداث 11 أيلول/ سبتمبر 2001 والحرب على العراق، مروراً بأزمة "السارس" التي عصفت بأبرز الوجهات السياحية العالمية. ووصل عدد السيّاح في العام 2004 إلى نحو 763 مليون سائح أي بزيادة نسبتها 10,7 في المئة مقارنة بالعام 2003 الذي سجل 688,8 مليون سائح. والواقع أن النمو الذي حققته السياحة شمل كافة أنحاء العالم مع تفاوت في النسب بين المناطق السياحية. وجاءت منطقة الشرق الأوسط في المرتبة الثانية من حيث نمو عدد الوافدين إليها مباشرة بعد منطقة آسيا والباسيفيك، إذ شهدت المنطقة ارتفاعاً في عدد السيّاح من 29,6 مليوناً في العام 2003 إلى 35,6 مليون سائح للعام الماضي أي بنمو نسبته 20,5 في المئة.

وقد انعكس ارتفاع عدد السيّاح عالمياً على الفاتورة السياحية عموماً، إذ سجل إجمالي العائدات السياحية في العالم نمواً بنسبة 10,3 في المئة لتصل إلى 622 مليار دولار مقارنة بـ 525 ملياراً للعام 2003، فعوّض نمو الإيرادات في آسيا والباسيفيك (24 في المئة) تراجعت المداخيل السياحية نتيجة لتفشي فيروس السارس في العام 2003. وفي ما خص منطقة الشرق الأوسط، فقد شهدت ارتفاعاً في مداخيل السياحة للعام 2004 والتي وصلت الى 20,7 مليار دولار مقارنة بـ16,7 ملياراً للعام 2003. وتُقدر حصة المنطقة العربية من إجمالي إيرادات السياحة العالمية بـ3,3 في المئة.

المقاصد السياحية

لا تزال فرنسا تتربع على لائحة المقاصد السياحية الأكثر رواجاً في العالم بـ75,1 مليون سائح في العام 2004. وتشير الاحصاءات إلى أن المقاصد السياحية العشرة الأولى استقبلت ما مجموعه أكثر من 363 مليون سائح خلال العام الماضي أي ما يوازي 48 في المئة من إجمالي السيّاح حول العالم. أما التغيير الأبرز في ترتيب المقاصد السياحية فتمثل بالقفزة الكبيرة التي حققتها الصين بالانتقال من المركز الخامس إلى المركز الرابع استناداً إلى نمو في عدد الوافدين اليها بنسبة 26,7 في المئة. الأمر الذي يؤشر بوضوح إلى تعافي هذا البلد كلياً من عوارض أزمة السارس. ومنذ العام 1997، تستمر هونغ كونغ بتحقيق إنجازات سياحية في أحضان الصين لتكلل هذه الإنجازات باحتلالها المرتبة السابعة بعد أن استقبلت أكثر من 21 مليون سائح العام المنصرم.

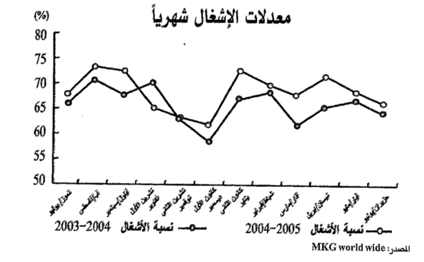
مؤشرات الحركة السياحية إلى منطقة الشرق الأوسط
(عدد السيّاح بالآلاف)

البلد	2000	2001	2002	2003	الحصة السوقية في العام 2003 (%)
البحرين	2,420	2,789	3,167	2,955	10.3
مصر	5,116	4,357	4,906	5,746	19.9
العراق	78	127	-	-	-
الاردن	1,427	1,478	1,622	1,573	5.5
الكويت	78	73	-	-	-
لبنان	742	837	956	1,015	3.5
ليبيا	174	169	135	142	0.5
عُمان	571	829	817	-	-
فلسطين	330	49	40	40	0.1
قطر	67	76	-	-	-
السعودية	6,585	6,736	7,512	7,332	25.4
سورية	1,416	1,318	2,870	2,788	9.7
الامارات	3,907	4,134	5,445	5,871	20.4
اليمن	73	76	89	148	0.5
المجموع	24,256	24,011	27,879	28,813	

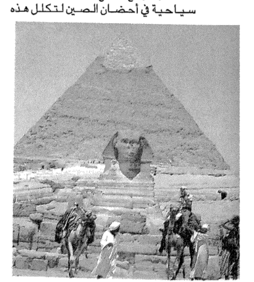
المصدر: منظمة السياحة العالمية

الشرق الأوسط الأكثر نمواً

لم يكتف الشرق الأوسط بالحفاظ على دوره كلاعب سياحي أساسي في غمرة الأحداث السياسية وأجواء عدم الاستقرار التي عصفت به، بل سجل في العام 2004 ثاني أعلى نسبة نمو في عدد الوافدين؛ فقد ارتفع عدد السيّاح إلى الشرق الأوسط إلى 35,6 مليوناً للعام 2004 أي بزيادة نسبتها 20,5 في المئة مقارنة بالعام 2003، علماً أن الشرق الأوسط وأوروبا كانا المنطقتين الوحيدتين اللتين حققتا نمواً إيجابياً خلال العام 2003. ففي حين سجلت أوروبا ازدياداً في عدد الوافدين إليها بنسبة 0,4 في المئة مقارنة بالعام 2002، كانت منطقة الشرق الأوسط تتربع على عرش المقاصد السياحية بنمو نسبته 3,4 في المئة مقارنة بالعام نفسه.



المصدر: MKG world wide



وقد ساهمت عوامل عدة في تفعيل الحركة السياحية من وإلى المنطقة وأبرزها تكثيف السياحة البينية العربية بعد الذي تعرض له الرعايا العرب في الخارج من مضايقات، فضلاً عن نجاح القطاع السياحي العربي في استقطاب استثمارات أجنبية ومحلية ضخمة. وقد كان للقطاع السياحي العربي دور أساسي في وصول إجمالي الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى البلدان العربية إلى 12 مليار دولار في العام 2004 مقارنة بتدفقات رأسمالية بلغت 8,7 مليارات دولار في العام 2003.

وبعد أن كانت السياحة العربية البينية لا تتجاوز 32 في المئة من السياحة الخارجية للبلدان العربية قبل 11 أيلول/ سبتمبر 2001، باتت اليوم تشكل 42 في المئة من الحركة السياحية العربية. وقد شهد العام 2004 سلسلة خطوات مهمة من شأنها تعزيز السياحة البينية التي باتت تضطلع بدور أكبر ضمن الستراتيجيات السياحية للحكومات العربية بعد الأحداث العالمية وقضايا الارهاب وأزمة السارس، فضلاً عن ارتفاع سعر اليورو وما ترتب عنه من ارتفاع الفاتورة السياحية إلى الدول الأوروبية؛ فوقّع، خلال العام الماضي، 11 بلداً عربياً على اتفاقيتي تحرير النقل الجوي وآلية التفاوض الجماعي، وتأسيس المنظمة العربية للسياحة، وتشجيع عقد التحالفات بين شركات النقل السياحي بهدف تأسيس شركة اتحادية كبرى للنقل السياحي.

ويتم التعويل حالياً على المنظمة العربية للسياحة في سبيل تفعيل السياحة البينية العربية. وأولى الخطوات التي قامت بها المنظمة هي إنشاء بنك سياحي برأس مال 2 مليار دولار بالتعاون مع بنك المستثمرون في البحرين بهدف تمويل المشاريع السياحية على مستوى العالم العربي، كما جرى توقيع اتفاقية لإنشاء شركة للاستثمار السياحي برأس مال 133 مليون دولار تهدف إلى إدارة وتشغيل الفنادق والمنتجعات السياحية، على أن تسهم أيضاً في توفير نحو 200 ألف وظيفة في القطاع السياحي العربي.

وتترافق هذه الخطوات مع نمو متواصل لقطاع الفنادق في العالم العربي بمعدل وسطي يبلغ 10 في المئة سنوياً؛ ومن المتوقع الحفاظ على نسب إشغال فندقي مرتفعة خلال الأعوام المقبلة في ضوء خطط وزارات السياحة العربية الهادفة إلى إطالة مدة إقامة السائح وتوفير التسهيلات وإنشاء أو تأهيل مناطق الجذب السياحي.

توزيع إجمالي الايرادات على المناطق السياحية (مليار دولار)

المنطقة	2003	2004	الحصة السوقية في العام 2004 (%)
أوروبا	283.1	326.3	52.43
آسيا والباسيفيك	95.5	125	20.1
الأميركيتان	114	131.5	21.13
أفريقيا	15.8	18.9	3
الشرق الأوسط	16.7	20.7	3.33
المجموع	525.1	622.4	100

المصدر: منظمة السياحة العالمية

زوار الشرق الأوسط يعادلون زوار ايطاليا لوحدها

السياحة البينية العربية تشكل 42 في المئة

68.4 % نسبة الإشغال الفندقي في المنطقة

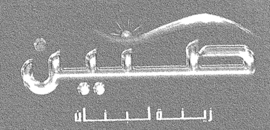
سجلت الفنادق في منطقة الشرق الأوسط نسبة إشغال إجمالية بلغت 68,4 في المئة للفترة ما بين تموز/ يوليو 2004 وحزيران/ يونيو 2005، أي بزيادة 2,7 في المئة مقارنة بالفترة ذاتها عامي 2003 و2004. إلا أنه، وحسب تقرير MKG Worldwide، شهدت بعض البلدان تراجعاً في معدلات الإشغال الفندقي وخصوصاً لبنان الذي عرف تراجعاً بنسبة 11,4 في المئة، في حين وصل تراجع معدل الإشغال الفندقي في الكويت إلى 1,9 في المئة، وفي الإمارات إلى 2,1 في المئة. ولا تعود أسباب هذا الانخفاض إلى تراجع الطلب على الغرف الفندقية، إنما إلى عوامل أخرى أبرزها إضافة غرف جديدة إلى السوق الفندقية، فضلاً عن الاشباع الذي عرفته بعض الأسواق والذي يحول دون أي تحسن في نسب الإشغال (الكويت أكثر من 85 في المئة، والإمارت 80 في المئة). أما في لبنان فيختلف الوضع نظراً للأوضاع الأمنية التي شهدها مؤخراً.

كذلك ترافق ارتفاع نسبة الإشغال الفندقي في المنطقة مع ازدياد في أسعار الغرف بنسبة 13 في المئة ما أدى إلى عائدات إضافية للغرف RevPAR بنسبة 17,8 مقارنة بالفترة السابقة. والملفت أن كل من الأردن وعُمان وقطر والإمارات استقطبت مداخيل كبيرة جرّاء ارتفاع عائدات الغرف الفندقية فيها بأكثر من 40 في المئة. ■

توزيع الوافدين بحسب المناطق السياحية (مليون سائح)

المنطقة	2003	2004	نسبة النمو 03-04 (%)	الحصة السوقية للعام 2004 (%)
أوروبا	398.8	415.2	4.9	54.4
آسيا والباسيفيك	119.3	152.9	27.8	20.1
الأميركيتان	113	125.7	11.1	16.5
أفريقيا	30.8	33.2	8.2	4.3
الشرق الأوسط	28.8	35.6	20.5	4.7
المجموع	690.7	762.6	10.5	100

المصدر: منظمة السياحة العالمية


صنين
زينة لبنان



السياحة في الأردن عام 2010
مضاعفة الايرادات إلى 1,3 مليار دينار



د. علياء بوران

تبذل الحكومة الأردنية ومنذ سنوات، جهوداً متواصلة من أجل تطوير القطاع السياحي وتعظيم إسهاماته في رفد الدخل القومي وتوفير فرص العمل واستقطاب الاستثمارات إلى مختلف المرافق والنشاطات السياحية.
ويشارك الأردن في الملتقى والمعرض العربي الدولي للسياحة والسفر (AWTTE) للعام الثالث على التوالي، وهو كان البلد الضيف في (AWTTE 2004).
وفي معرض هذا العام 2005 يشارك الأردن بجناح وطني.

كان من المقرّر أن ترأس الوزيرة بوران وفد بلادها إلى المعرض، ولتكون في عداد المكرّمين الذين حققوا إنجازات في مجال السياحة، إلا أن ظروفاً طارئة حالت دون مشاركة الوزيرة.

السياحة والبيئة

تسلّمت الوزيرة د. علياء بوران حقيبتي البيئة والسياحة والآثار في الحكومة الأردنية التي تشكّلت في 2003/10/25 واستمرّت لغاية 2004/4/24، لتعود الوزيرة بوران في الحكومة الجديدة وزيرة للسياحة والآثار.

وتضطلع وزيرة السياحة والآثار بدور حيوي ومؤثّر في عملية النهوض السياحي في المملكة الأردنية يساعدها في ذلك خلفيتها العلمية في علوم البيئة والتخطيط الستراتيجي باعتبار أن السياحة والبيئة صنفان لا ينفصلان؛ كما يساعدها في تحقيق الأهداف المرسومة الاهتمام الرسمي في الأردن وعلى كل المستويات الرامي إلى إنجاز نهضة سياحية تليق بالمقوّمات التي يملكها الأردن في المجالات السياحية المختلفة، الثقافية والدينية والبيئية والصحية، اضافة إلى سياحة الأعمال...

وتظهر الاحصاءات الرسمية الصادرة عن وزارة السياحة والآثار مدى التقدّم المحقق على كافة المستويات.

2005: النصف الأوّل

وفي آخر تقرير صادر عن الوزارة جاء في مقدّمته: "يعتبر قطاع السياحة من أهم القطاعات الاقتصادية ومن أهمّ الصادرات الخدماتية في ميزان المدفوعات، وتعتبر قطاعاته الفرعية (الفنادق، المطاعم، مكاتب السياحة والسفر، الأدلاء السياحيون، والمتاجر والحرفيون التقليديون) من الأنشطة التي تساهم بفاعلية في زيادة الناتج المحلّي الإجمالي، وزيادة الايرادات من العملات الأجنبية.

وبلغت ايرادات قطاع السياحة خلال

قيمة الاستثمارات السياحية المتراكمة 2004 (دينار أردني)

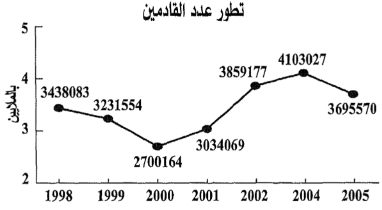
نوع النشاط	العدد	قيمة الاستثمار للوحدة الواحدة	مجمل الاستثمار الكلي	النسبة للمجموع(%)
مؤسسات الايواء الفندقي	463		1,185,792,400	88,51
مكاتب السياحة والسفر	466	77,000	35,882,000	2,68
متاجر التحف الشرقية	185	25,000	4,625,000	0,35
المطاعم والكافيتريات والأندية السياحية	448	75,000	33,600,000	2,51
شركات النقل البري/المتخصص	4	10,000,000	40,000,000	2,99
المجموع (1)			1,299,899,400	97,03
مكاتب السيارات السياحية	241	140,000	33,740,000	2,52
الرواحل	353	1,000	353,000	0,03
شركات النقل/الجوي	2	2,850,000	5,700,000	0,43
المجموع (2)			39,793,000	2,97
مجموع (1+2)			1,339,692,400	100,00

المصدر: مديرية المعلومات والاحصاء/ وزارة السياحة والآثار.



تطور عدد الفنادق المصنّفة

1998	1999	2000	2001	2002	2004	2005
211	247	278	298	309	314	322



النصف الأول من العام 2005 ما مجموعه 420,1 مليون دينار أردني في مقابل 379,5 مليوناً خلال الفترة نفسها من العام 2004، أيّ بزيادة نسبتها 10,7 في المئة.

ويمكن القول أن حجم هذه المساهمة يتعدّى الآثار المباشرة على ميزان المدفوعات إلى آثار أكبر من خلال قدرة هذا القطاع التشابكية على التعامل مع القطاعات الإقتصادية (الإنتاجية والخدماتية) الأخرى التي تفوق حجم آثاره المباشرة لتعلّقه بالعديد من الصناعات المغذية. وتكفي الإشارة إلى أن عدد العمالة المباشرة في القطاع السياحي للعام 2004 بلغ 23544 عاملاً فيما ارتفعت خلال النصف الأول من العام 2005 إلى 24672، أي بنسبة زيادة 4,6 في المئة، ونحو 46916 عمالة غير مباشرة.

أمّا على صعيد عدد السيّاح فاستقطب الأردن خلال النصف الأوّل من العام الجاري ما مجموعه 2366926 سائحاً من زوّار المبيت وزوّار اليوم الواحد في مقابل 2162490 سائحاً للفترة المماثلة أيّ بزيادة نسبتها 9,5 في المئة.

فبالنسبة إلى عدد سيّاح المبيت فقد توزّع بحسب المناطق المصدّرة للسيّاح على النحو الآتي:

البلدان العربية (59,0 في المئة)، البلدان الأوروبية (15,7 في المئة)، البلدان الأميركية (3,8 في المئة)، بلدان آسيا والباسيفيك (3,7 في المئة)، البلدان الأفريقية (0,3 في المئة)، وهيئة الأمم المتحدة (0,3 في المئة).

أمّا بالنسبة إلى زوّار اليوم الواحد فكان للبلدان العربية حصة الأسد (88,7 في المئة) مقابل (7 في المئة) للبلدان الأوروبية و(1,7 في المئة) للبلدان الأميركية، و(1,7 في المئة) لبلدان آسيا والباسيفيك.

أمّا بالنسبة إلى الليالي السياحية المحققة خلال النصف الأوّل من العام 2005 ولجميع فئات الفنادق فبلغ عددها 2397124 ليلة في مقابل 2251166 ليلة خلال الفترة المماثلة من العام 2004، أيّ بزيادة نسبتها 6,5 في المئة.

السياحة 2004

أمّا أبرز المؤشرات السياحية للعام 2004 فهي الآتي:

• بلغ إجمالي الزوّار بمن فيهم الأردنيين غير المقيمين 3695569 زائراً.
• بلغ إجمالي الزوّار الأردنيين 286461 زائراً.
• بلغ عدد الزوّار من البلدان العربية (باستثناء الأردنيين) 786139.
• بلغ عدد الزوّار من دول الخليج العربي 466,592.
• بلغ الدخل السياحي 585,4 مليون دينار أردني.
• بلغ الانفاق السياحي 255,5 مليون دينار أردني.
• نسبة إشغال الغرف 45,20 في المئة.
• نسبة إشغال الأسرّة 37,20 في المئة.
• عدد الفنادق المصنّفة 322.
• عدد الغرف المصنّفة 18127.
• عدد المطاعم 448.
• عدد مكاتب السياحة والسفر 466.
• العمالة المباشرة في قطاع السياحة 23544.

السياحة 2010

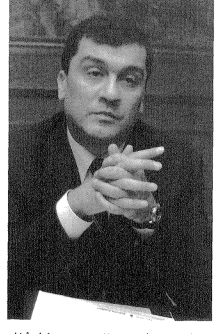
وتأكيداً على الاهتمام الرسمي بالسياحة، أعدّت الحكومة الأردنية خطة وطنية للسياحة (2004 – 2010) تهدف إلى مضاعفة النشاط السياحي خلال السنوات الست المقبلة؛ وتهدف الستراتيجية الوصول بحلول العام 2010 إلى النتائج التالية:

– زيادة الايرادات السياحية من 570 مليون دينار في العام 2003 إلى 1,3 مليار دينار.
– زيادة عدد الوظائف من 40791 في العام 2003 إلى 91719 في العام 2010، أي بخلق 51 ألف وظيفة.
– تحقيق عائد ضريبي للحكومة يزيد على 455 مليون دينار.

ولحظت الخطة من أجل تحقيق أهدافها ضرورة توفير موارد مالية ينبغي استثمارها في التسويق السياحي إقليمياً ودولياً. وبلغت هذه المبالغ المطلوبة على مدى 7 سنوات نحو 77 مليون دينار من الحكومة ونحو 31,5 مليون دينار أردني من القطاع الخاص. ■

طيران الشرق الأوسط منذ العام 1998

محمد الحوت يؤسس لمرحلة جديدة



عندما يكرّم الملتقى والمعرض العربي الدولي للسياحة والسفر (AWTTE - 2005) محمد الحوت رئيس مجلس إدارة مدير عام شركة طيران الشرق الأوسط، إنما يكرم المنجزات التي حققها في الشركة من العام 1998 ولغاية اليوم، والتي أدّت إلى نقل الشركة من الخسارة إلى الربحية.

والكلام عن هذه المنجزات في الصفحات التالية ليس جديداً، لكن تكراره مبرر مع تقديم درع "الريادة في الإنجاز" في مجال السياحة والسفر إلى رئيس "الميدل إيست" من دون أن يحول ذلك كون "الميدل إيست" شريكا في تنظيم هذا الملتقى.

في ما يلي قصة نجاح، بل قصة إنجازات شركة طيران الشرق الأوسط منذ أن تسلم رئاستها محمد الحوت.

قد لا يكون **محمد الحوت** رئيس مجلس الإدارة المدير العام لشركة طيران الشرق الأوسط الأصغر سناً بين رؤساء شركات الطيران العالمية. لكن **محمد الحوت** هو، بالتأكيد، أول رئيس لشركة طيران عربية يُحدث انقلاباً في شركة، ويتمكن من محو خسائر متراكمة خلال فترة ثلاث سنوات ثم يحقق ربحية في السنة التالية. فمنذ العام 2001 انبعثت شركة طيران الشرق الأوسط برئاسة **محمد الحوت**، واستعادت مجداً كاد أن يضيع، رغم عراقته، واسترجعت بريقاً كاد أن يخبو.

بين الشكوك والظنون

عندما تسلم **محمد الحوت** رئاسة مجلس إدارة شركة الطيران الشرق الأوسط في العام 1998، راهن الكثيرون على فشل الرئيس الجديد. كما ظن الكثيرون بأن تقدماً ما في الشركة لن يتحقق، وستبقى "الميدل إيست" متسربلة بالخسائر المتزايدة والخدمات المتناقصة، تستنزف الدعم من الحكومة بجهازها البشري المترهل وبمزاريب الإهدار المختلفة.

وعندما اختير **محمد الحوت** رئيساً للشركة بعدما آلت ملكيتها بصورة شبة تامة لمصرف لبنان، اعتقد البعض أن وراء هذا الاختيار ما وراءه. وأن الإتيان بشاب يعمل مديراً في مصرف لبنان وعمره 39 سنة ليس إلا تدبيراً مؤقتاً لحل ما كان يتم إعداده بالنسبة إلى طيران الشرق الأوسط.

إلى ذلك، عندما ترأس **محمد الحوت** أول اجتماع لمجلس إدارة الشركة تبين له، وبما لا يقبل الشك، أن "تركة" السنوات العشرين الماضية، وبينها 15 عاماً من الحروب الداخلية، برزت في دفاتر الشركة خسائر بلغت 87 مليون دولار، وهو رقم كان أطاح برأس المال، وكاد أن يطيح بموجودات الشركة.

الخطة الإصلاحية

غير أن **محمد الحوت** عندما جاء إلى مجلس الإدارة ومعه أعضاء المجلس باشر مهمته انطلاقاً من خطة إصلاحية متكاملة



استقبال أول طائرة في المطار قادمة من تولوز

كان هدفها الطبيعي إطفاء الخسائر وقبل كل شيء، لأن وجود خسائر بهذا الحجم يحول دون أي هدف آخر سواء كان للتوسع والنمو أو التهيئة لخصخصة الشركة. ولقد تمّ وضع هذه الخطة بالاستعانة بخبراء واختصاصيين في قضايا الطيران والمال.

وما أن تسرب بعض من هذه الخطة إلى الإعلام حتى ازداد التشكيك بالخطة نفسها وبالنوايا التي تكمن وراءها. غير أن العمل استمر بتصميم على المضي في تنفيذ الخطة التي أوصلت الشركة في ما بعد، إلى شاطئ الأمان وإلى الربحية التي افتقدتها لسنوات طويلة.

وقد يقول قائل أن الفضل في هذا النجاح لا يعود إلى **محمد الحوت** فقط، بل يعود وبصورة أساسية إلى الجهة المالكة للشركة – مصرف لبنان – وإلى الدعم المعطى لرئيس مجلس الإدارة من قبل حاكم مصرف لبنان **رياض سلامه**. غير أن الانصاف يقضي بالقول بأن النجاح الذي تحقق يعود إلى جملة من العوامل بينها وفي مقدمها القرار السياسي بشأن الشركة المرتكز على التوافق. وبينها دعم مصرف لبنان، ومع ذلك يبقى ثمة دور أساسي جداً للتنفيذ، لا سيما إذا ما تبين أن هذا التنفيذ يتطلب قدراً كبيراً من الكفاءة والذكاء والجرأة والحنكة في معالجة المشاكل وفي تجاوز القيود أو "المطبات" وهي التعبير الأنسب في عالم الطيران.

هذا مع الإشارة إلى أن "المطبات الأرضية" أشد وأدهى من "المطبات الجوية" وهذه المتطلبات توافرت، بلا شك، في رئيس مجلس الإدارة المدير العام **محمد الحوت**، وهو ابن التاسعة والثلاثين، وهو الذي لم يسبق له أن تعاطى، من قريب أو بعيد، في عمل يمت بصلة إلى عالم الطيران.

غير أن الشاب الذي يحمل شهادات جامعية في علمي الاقتصاد والإدارة، أظهر أنه الرجل المناسب في المكان المناسب، وأنه حقّق أمراً غير مسبوق، رغم أن عوامل القرار السياسي والدعم الرسمي أعطيت للبعض ولم يتمكن هذا البعض من تحقيق ما شهدته "الميدل إيست" في السنوات القليلة الماضية. فما الذي تحقق؟ وكيف تبدو "الميدل إيست" حالياً بقيادة **محمد الحوت**؟

نتائج سريعة ومتتالية

في إيجاز يفرضه المجال والمناسبة، توالت نتائج الخطة الإصلاحية لـ"الميدل إيست" وتنفيذها كالآتي:

• 1998

تمّت خلال هذا العام، وهو الأول من عهد **الحوت**، إعادة النظر بشبكة الخطوط بحيث تم إقفال الخطوط الخاسرة ووقف خطوط "البرستيج" وتفعيل الخطوط المربحة، ما أدى إلى زيادة في استخدام الطائرات وعلى نحو مجدٍ إضافة إلى إعادة النظر في سياسة المشتريات والعقود.

تم تنفيذ ذلك وجاءت النتائج في نهاية العام 1998 خفض الخسائر من 87 إلى 50 مليون دولار، أي مقدار 37 مليوناً وبنسبة 42,5 في المئة.

وهنا يقول **محمد الحوت** نفسه: "يوم أقدمنا على اتخاذ هذه الخطوات المتعلقة بإعادة النظر بشبكة الخطوط، واجهتنا

■■

إطفاء خسائر 87 مليون دولار في خلال 5 سنوات

■■

عودة إلى الربحية منذ العام 2001

■■

حملة منظمة تتهمنا بتقزيم الشركة وتسهيل مهمة الانقضاض عليها من جهة معينة كانت تتحين الفرصة المناسبة لاصطياد الفريسة، بل، وعندما عقدنا تحالفاً مع شركة "آر فرانس" واجهنا تهماً من نوع آخر مفادها أن التقزيم غرضه تمكين الشركة الفرنسية من ابتلاع "الميدل إيست".

• 1999 – 2000

في هذين العامين 1999 و 2000، لم يتم تنفيذ أية إصلاحات في "الميدل إيست" نتيجة للوضع السياسي المستجد، ومع ذلك تزايدت الشكوك والظنون بأن الإدارة الجديدة لشركة طيران الشرق الأوسط لن تحقق غاياتها وأهدافها.

• 2001

في هذا العام تم تنفيذ الشق الثاني من الخطة الإصلاحية فتم في تموز/ يوليو من هذا العام الاستغناء عن فائض الموظفين (نحو 1500 شخص) مع إعطائهم حقوقهم القانونية والإضافية تم تمويلها بسلفة من مصرف لبنان. كما تمت إعادة النظر في شروط العمل (تعديل الدوام، تقليص العطلات السنوية وسواهما) بهدف زيادة الإنتاجية والقدرة التنافسية، لا سيما بالنسبة إلى الطيارين.

وتم في العام نفسه إدخال دم جديد لا



إحدى الطائرات

سيما على طواقم الطائرات وبدأ تنفيذ الخطة المتعلقة بتحسين الخدمات.

وجاءت النتائج في نهاية العام 2001، تراجع الخسائر من 50 إلى 26 مليون دولار أي بنسبة 50 في المئة تقريباً.

• 2002

عادت شركة طيران الشرق الأوسط إلى الربحية وحققت في العام 2002 ربحاً قدره 3 ملايين ليرة، وكان ذلك لأول مرة منذ سنوات طويلة.

وفي هذا العام، وانطلاقاً من النتائج التي وصلت إليها الشركة تم اتخاذ قرار بتحديث أسطول الشركة حيث تم التعاقد على شراء 6 طائرات "إيرباص" ولأول مرة منذ 30 عاماً، إضافة إلى استئجار 3 طائرات.

• 2003

تم استلام الأسطول الجديد تباعاً لتغدو "الميدل إيست" في ذلك العام صاحبة الأسطول التجاري الأحدث في العالم. وكانت النتيجة تحقيق نمو في الأرباح من 3 ملايين العام 2002 إلى 22 مليوناً في نهاية العام 2003، أي بزيادة نسبتها 633 في المئة.

• 2004

كانت النتيجة خلال هذا العام تحقيق أرباح بلغت 50 مليون دولار أي أكثر من ضعف أرباح العام الفائت. مع الإشارة إلى أن الشركة افتتحت بعض الخطوط الجديدة وبخاصة إلى الدوحة / قطر وإلى شرم الشيخ / مصر.

• 2005

نتيجة تنفيذ كامل بنود الخطة الإصلاحية أطلت "الميدل إيست" بثقة وتفاؤل على العام 2005 مرتكزة على عام سياحي جيد شهده العام 2004 حيث سجل عدد زوار موازياً للعدد الذي حققه لبنان في العام 1974، أي عشية الأحداث.

وبالفعل، كانت "الميدل إيست" منذ مطلع العام 2005 ولغاية عشية اغتيال الرئيس الشهيد **رفيق الحريري** محققة نمواً لافتاً قدره 11 في المئة. إلا أن هذه الوتيرة من النمو لم تستمر بالطبع بسبب جريمة الاغتيال والتداعيات التي أعقبتها.

ومع ذلك، يؤكد رئيس "الميدل إيست" **محمد الحوت**، أن الشركة تمكنت من الحفاظ على رحلاتها وعلى مستوى خدماتها وأنها ستتمكن في نهاية العام من الاحتفاظ بالربحية وإن كانت أقل من العام 2004.

ويضيف **الحوت**: "جاءت هذه الظروف لتؤكد صحة الخطة التي اعتمدناها منذ العام 1998، حيث أن الشركات الصغيرة التي تعتمد التشغيل الأعلى بالكلفة الأقل تكون أقدر على احتواء الظروف غير المناسبة ومواجهة التطورات غير الملائمة. والواقع أن شركة طيران الشرق الأوسط حافظت على حجم عملها رغم خفض عدد الطائرات والمحطات، وكان الهدف إعادة الشركة إلى الربحية الثابتة لتنطلق منها في مرحلة تالية نحو التوسع الهادئ والمدروس. وهذا ما نعمل عليه حالياً في انتظار وضوح أفضل في الأجواء السياسية على الصعيدين اللبناني والعربي. والدليل على ذلك، أننا كنا على وشك توقيع عقد شراء الطائرة السابعة لكننا تريثنا بعد محاولة اغتيال الوزير مروان حماده".

محمد الحوت

الكفاءة العلمية

– إجازة جامعية في الاقتصاد من الجامعة الأميركية في بيروت – 1981
– ماجستير في إدارة الأعمال (MBA) من الجامعة الأميركية في بيروت – 1984

الوظائف المهنية

– 1998 لغاية اليوم: رئيس مجلس الإدارة المدير العام لشركة طيران الشرق الأوسط.
– 1993 – 1998: مدير دائرة الأصول العقارية والمالية في مصرف لبنان.
– 1986 – 1993: مستشار لدى حاكم مصرف لبنان (إدارة الأزمات).
– 1981 – 1986: اقتصادي لدى مصرف لبنان رقي إلى وظيفة نائب مدير دائرة الإحصاءات والدراسات الاقتصادية.

مناصب أخرى

– 2004 لغاية اليوم: رئيس اللجنة التنفيذية للاتحاد العربي للنقل الجوي (AACO).
– 2001 – 2002: عضو اللجنة التنفيذية للاتحاد المذكور.
– 1998 لغاية اليوم: عضو مجلس محافظي الجمعية الدولية للنقل الجوي (أياتا).
– 1997 لغاية اليوم: عضو مجلس أمناء (Ecole Supérieure des Affaires).
– 1990 لغاية اليوم: رئيس جمعية الإصلاح الاجتماعي في بيروت.

الأوسمة:

– 2004: وسام "ريو برانكو" البرازيلي.
– 2004: وسام جوقة الشرف الفرنسي.
– 2005: وسام للأرز الوطني اللبناني.

طيران الشرق الأوسط في وضع مالي يسمح لها بالتخطيط للتوسع المدروس

وضع مالي سليم

تبقى الإشارة إلى أن الخطة الإصلاحية التي أدّت إلى ترشيق شركة طيران الشرق الأوسط أدّت إلى الآتي:

– تحقيق ربحية متزايدة منذ العام 2001، ما مكّن الشركة من الإيفاء بالالتزامات المترتبة عليها نتيجة لعقود شراء واستئجار الطائرات.

– الاحتفاظ بمقدار كافٍ ومرضٍ من السيولة.

– إدخال تحسينات متتالية ومطردة على الخدمات الجوية والأرضية.

– امتلاك طائرات حديثة وبمواصفات تضاهي الأفضل عالمياً لا سيما لجهة المقاعد ومواصفاتها التي تؤمن الراحة للمسافرين.

والواقع أنه تم تحقيق هذه الإنجازات في ظل رئاسة **محمد الحوت** رغم:

– ظروف سياسية وأمنية لم تكن مشجعة ومستقرة في حالات عدة.

– سياسة أجواء مفتوحة تم اعتمادها منذ العام 2002 ومن دون أي ضوابط أو معايير.

– تزايد المنافسة في سوق الطيران بعد دخول الشركات ذات السعر المنخفض (Low Cost). ■

فندق فينيسيا إنتركونتيننتال العنـوان السياحي لـ "لبنان"

مازن صالحه: مزاياه في تاريخه وموقعه وطابعه



مازن صالحه

إذا ذُكرت بيروت فأول ما يتبادر إلى الذهن فندق فينيسيا، وإذا كان الحديث عن القطاع الفندقي في لبنان، كان فندق فينيسيا في المقدمة. حتى غدا هذا الفندق ضوءاً للسياحة في لبنان سواء كانت سياحة للأعمال أم للراحة والاستجمام.

فندق فينيسيا إنتركونتيننتال توقف عن العمل بسبب الدمار والخراب والنهب أثناء الحوادث اللبنانية، لفترة تزيد على 20 عاماً، لكنه لم يغب عن الذاكرة، وظل في البال. ولما عاد إلى العمل، عادت إليه الأنظار واحتل دائماً الأولوية في الخيارات ...

ومنذ عودته في العام 2000 وحتى اليوم هو محور السياحة في لبنان، وهو المميز في نسبة استقطابه للزبائن حتى في أسوأ الأيام وهو المحور الأساسي لصناعة المؤتمرات في لبنان السياسية والاقتصادية والعلمية، وهو الذي احتضن القمة العربية في العام 2002، واجتماعاً لمنظمة "أوبك" كان الأول لها في لبنان.

فندق فينيسيا وشقيقه "لو فاندوم" في عين المريسة المنطقة المجاورة لـ "فينيسيا"، هما تحت إدارة سلسلة فنادق ومنتجعات إنتركونتيننتال العالمية منذ بدء تشغيلهما.

والفندقان تملكهما شركة الفنادق اللبنانية الكبرى (SGHL) التي يرأس مجلس إدارتها مازن صالحه والذي يملك مع شقيقه مروان النسبة الأكبر من الأسهم، وهي امتداد للملكية الكبرى لوالدهما المرحوم نجيب صالحه مؤسس الفندق وصاحب فكرة إنشائه في أواسط الخمسينات.

تكريم مازن صالحه في إطار المعرض العربي والدولي للسياحة والسفر (AWTTE - 2005) هو تكريم لفندق عريق ولعائلة كانت وراء هذا المرفق السياحي المميز بدءاً بالمرحوم **نجيب صالحه** وصولاً إلى ولديه **مازن** ومروان اللذين حافظا على هذا التراث وكان إصرارهما دائماً على أن يظل فندق فينيسيا مقعداً للضيوف الكبار لبنانياً وعربياً ودولياً. ولمناسبة هذا التكريم روى **مازن صالحه** لـ **"الاقتصاد والأعمال"** بعضاً من ذاكرة الماضي القريب والماضي البعيد.

ذو منفعة عامة

وأهمية فندق فينيسيا تاريخاً وموقعاً وإسماً وطابعاً وبريقه الذي لم يخب، كان يدركها تمام الإدراك الرئيس الشهيد **رفيق الحريري** الذي لعب دوراً أساسياً في تشجيع وتسهيل عملية إعادة بناء وتأهيل الفندق في العام 1997.

يستهل **مازن صالحه** استعراضه لتاريخ الفندق بالواقعة التالية فيقول: "في العام 1992 دعاني الرئيس **الحريري** لمقابلته ليبادرني بسؤال: ما هو برنامجكم بالنسبة إلى فندق فينيسيا ألستم عازمين على إحيائه؟ فأجبته: "نحن مهتمون بالأمر ولكن نتساءل ما إذا كانت الظروف مؤاتية، وما إذا كان من الممكن قيام فندق وسط منطقة لا تزال مدمرة ومحروقة". فردّ قائلاً: "هذا المشروع مهم جداً بالنسبة إلى البلد وبالنسبة إلى مشروعي الإعماري. صحيح أنه ملك خاص لكنه ذو منفعة عامة. اتكلوا على الله وما رأيكم في البدء بتحضير الخرائط والدراسات ونحن مستعدون للمساعدة إذا ما واجهتم مشاكل أو عراقيل".

ورشة التأهيل

وتابع **مازن صالحه** حديثه فقال: "كرم الرئيس الشهيد كان حافزاً لنا فبدأنا بإعداد الخرائط والدراسات الهندسية التي استغرقت وقتاً لحرصنا على الحفاظ على الطابع التاريخي للفندق ولكن مع ضرورة إدخال بعض التعديلات الداخلية لمواكبة المتطلبات الحاصلة ولتحسين الناحية الوظائفية لكافة المساحات. كذلك أعددنا دراسات الكلفة والجدوى، والدراسات المالية التي ينبغي تقديمها إلى الجهات التي ستمول المشروع. ولقد واجهنا بعض الإشكالات في التنفيذ لأن التقديرات الأولى لإعادة التأهيل كانت أقل بنسبة ملحوظة من الكلفة الفعلية، الأمر الذي أدى إلى حصول تغيير في صيغ التمويل، مع الإشارة إلى أن الكلفة الإجمالية للتأهيل والتجهيز فاقت الـ100 مليون وللفندق فقط. وبعد جهود مكثفة لم يكن الرئيس الشهيد **رفيق الحريري** بعيداً عنها باشرنا عملية التأهيل في العام 1997. وتم الافتتاح الرسمي للفندق في آذار/مارس من العام 2000، أما برج الشقق الفندقية فتم إنجازه بالكامل في العام 2003".

وأضاف **مازن صالحه**: "أدخلنا بعض التعديلات وقد ساعدني في ذلك أنني أعرف تفاصيل الفندق القديم الذي كانت فيه مساحات غير مستخدمة. ومن أبرز التعديلات التي أدخلت استحداث القاعة

الكبرى Ball Room محل حوض السباحة وتوسيع ردهة الاستقبال (اللوبي) وغيرها".

وختم رئيس مجلس إدارة شركة الفنادق اللبنانية الكبرى كلامه عن هذه المرحلة فقال: "بعد انبعاث الفندق من جديد تأكدت لنا ميزاته ومدى التصاقه بذاكرة الناس، فأقبل عليه اللبنانيون والعرب والأجانب. وعاد يلعب دوره المهم. فالفندق له تاريخه في القطاع السياحي وسيبقى له هذا الدور نظراً إلى موقعه وطابعه المميزين. وقدرة الفندق على الاستقطاب نكاد لا نجد لها تفسيراً سوى هذه الجاذبية التي تتضاءل مع مر الأيام، وسوى هذه الخصوصية الكامنة في موقع وإسم وطابع وخدمات هذا المرفق السياحي".

فينيسيا والبدايات

وعلى طريقة "الفلاش باك" في التذكر، عاد **مازن صالحه** إلى البدايات، وإلى فكرة إنشاء الفندق مع والده (المرحوم **نجيب صالحه**) واستسهل عرض الشريط الماضي بالقول إن البداية شهدت ظروفاً شبيهة نوعاً ما بالظروف التي واجهتنا وتابع قائلاً:

"في العام 1953 عاد الوالد من السعودية وأحب الدخول في الاستثمار في مجالات عدة من بينها القطاع السياحي وأجرى لهذه الغاية اتصالات بمالكي فندق السان جورج (**البستاني، خوري، الشماس**) لشراء حصة منهم، لكن الاتصالات لم تصل إلى نتيجة. وجاءه في هذه الأثناء **نقولا بسترس** الذي كان يملك أرض الفندق وعرضها للبيع لإقامة المشروع. بدأ الوالد التفكير جدياً بالأمر وتشاور في ذلك مع **يوسف بيدس** وآل **صحناوي** كما تشاور مع شركة "بان أميركان" التي كانت تملك في حينه شركة إنتركونتيننتال وترغب في إقامة مشروع يكون له حصة فيه إلى جانب عقد إدارة. وهكذا تم تنضيج الفكرة وبوشر بالعمل في العام 1956 بملكية موزعة على 4 جهات أساسية".

وتابع **مازن صالحه**: "ومع إنجاز مرحلة أساسية من المشروع جاءت حوادث العامين 1957 و1958 فتوقف العمل نحو 7 أشهر ليستأنف بعدها ويتم إنجاز الفندق كما يتم افتتاحه رسمياً في كانون الثاني/يناير من العام 1962".

وكان الفندق في حينه يتسع لـ 300 غرفة، وكنا نسمع كلاماً كثيراً على أن المشروع سيفشل وأن لبنان غير قادر على استيعاب طاقة فندقية بهذا الحجم. لكن المشروع نجح وأذكر أن نسبة الأشغال في صيف العام 1962 تجاوزت الـ 85 في المئة.

ونتيجة لذلك، طرح الوالد على مجلس إدارة الشركة المالكة للفندق فكرة التوسع فتم شراء قطعة الأرض الملاصقة ليتم استخدام جزء منها من أجل رفع عامل الاستثمار في بناء البرج الملاصق الذي تم إنجازه في العام 1965".

ومضى **صالحه** يقول: "مرة أخرى جاءت الظروف معاكسة، فما إن بدأ العمل في الفندق والبرج الملاصق معاً حتى جاءت حرب العام 1967 وقبلها مشكلة بنك إنترا فمررنا بفترة ركود شديد تركت انعكاسات سلبية على مختلف القطاعات بما في ذلك السياحة".

شراء الحصص

وتابع **صالحه** يقول: "إثر هذه التطورات انصرف الوالد لإدارة إنترا وأوكل رئاسة الشركة المالكة للفندق إلى **خليل الصحناوي**. وفي العام 1972 اشترينا حصص آل صحناوي وبنك إنترا وطلب مني الوالد أن أكون رئيساً لمجلس الإدارة. إلا أن هذا الأمر لم يدم لأكثر من سنة، وتخليت عن هذه المسؤولية وأعدت الأمانة إلى الوالد لأنه كان ما زال قادرا على العمل في ذلك الوقت، ولأنه كانت لدي مهام أخرى أرغب في القيام بها.


مازن ومروان صالحة: الشقيقان والشريكان

وتبع ذلك في العام 1989 وفي ظل الحرب أن اشترينا حصة إنتركونتيننتال البالغة 23 في المئة، فصرنا كمجموعة صالحة نملك أكثر من 90 في المئة من المشروع. واستمر هذا الوضع إلى العام 1992 حين بدأ الإعداد لترميم وتأهيل الفندق.

كارثة الاغتيال

إلا أن مشوار فندق فينيسيا مع الظروف لم ينتهِ لكن التصميم بقي مستمراً وأقوى من السابق ويقول **مازن صالحة**: "من المؤسف له أن الرئيس الشهيد **رفيق الحريري** الذي كان الداعم الكبير لهذا المشروع، يشاء القدر له أن يستشهد بجريمة نكراء على بعد أمتار من الفندق، وأن يلحق الانفجار المجرم أضراراً كبيرة في الفندق. ويا ليت كانت هذه الأضرار قادرة على حماية رجل الإعمار والبناء الشهيد **رفيق الحريري**".

وختم **صالحه**: "بلغت الأضرار الناتجة عن التفجير 13 مليون دولار تمت تغطيتها جزئياً من جانب الجهة المؤمنة. ونحن نتوقع أن تكون الحركة خلال هذا العام أقل بـ 50 في المئة مقارنة مع العام 2004. ومع ذلك، نحن مستمرون وكلنا تفاؤل بالمستقبل، ولبنان يملك مميزات عدة لا سيما بالنسبة إلى الأخوان العرب وهذا نلمسه يوماً بعد يوم. فندق فينيسيا وُجد ليبقى، وكأن قدره كان كطائر الفينيق، يحترق وينبعث من جديد"... ■

أسسها نظمي أوجي العام 1979

مجموعة جنرال ميديترانيان القابضة تدير 100 شركة حول العالم

يعتبر نظمي أوجي واحداً بين أبرز رجال الأعمال والمستثمرين العرب، حيث تتميّز استثماراته بتنوّع واسع قطاعياً وجغرافياً. ويرأس أوجي مجلس ادارة مجموعة جنرال ميديترانيان هولدينغ التي أسسها العام 1979 في لوكسمبورغ واستقطبت مجموعة مهمة من كبار الشخصيات العالمية.

وكان نظمي أوجي أسس وأدار عدداً من الشركات العراقية في مجال التشييد والتجارة قبل مغادرته العراق في العام 1980...


نظمي أوجي

ومنذ ذلك الحين استمرّت المجموعة في التوسّع في عدد كبير من القطاعات مثل المصارف وشركات التمويل والطيران والتجارة في المعدات الثقيلة والصناعية وصناعات الأدوية والعقارات والبناء والتشييد، وبلغ عدد الشركات تحت إدارة المجموعة أكثر من 100 شركة في أنحاء العالم.

لقد كانت المرّة الأولى في التاريخ البريطاني التي يقدّم فيها رئيس الوزراء البريطاني لوحة لمجلس العموم قام بتوقيعها رئيس الوزراء وقادة الأحزاب المعارضة الرئيسية وأكثر من 130 عضواً من الوزراء والنوّاب في البرلمان تقديراً للإنجازات الكبيرة التي حققتها المجموعة داخل بريطانيا وخارجها.

وفي العام 2002 تمّ اختيار **نظمي أوجي** من قبل نُخبة من المجتمع البريطاني والعربي في بريطانيا رئيساً للمنظمة الإنكليزية العربية (AAO) التي تتخذ من لندن مقرّاً لها والتي من أهدافها الرئيسية توطيد العلاقات الاقتصادية والاجتماعية بين بريطانيا والدول العربية.

جوائز وأوسمة

ونتيجة لنجاحاته في قطاع الأعمال والمساهمات الإنسانية والخيرية حول العالم، حصل **أوجي** على عدد كبير من الجوائز التقديرية ومنح عدداً من الأوسمة الملكية والوطنية بدرجاتها الرفيعة وبعض المناصب الفخرية.

ففي 1994 – 1998 شغل منصب نائب رئيس لكلية **جون ف. كندي** للدراسات الحكومية في جامعة هارفارد في الولايات المتحدة.

في تشرين الأول/أكتوبر 1996 منح الرئيس التونسي **زين العابدين بن علي**، **أوجي** لقب ضابط في الجوق الجمهوري.

وكرّم العاهل الأردني **عبد الله الثاني**، **أوجي** في أيلول/سبتمبر 2002 بمنحه الوشاح الذهبي للاستقلال.

وتقديراً لإسهاماته في الحوار بين الأديان تمّ تكريم **أوجي** في تشرين الثاني/نوفمبر 2003 من قبل العصبة الرومية الكاثوليكية المقدّسة للقديس **جيمس** بمنحه لقب الفارس الأعظم للجوق الملكي لـ **فرانسيس الأول**.

وفي شباط/فبراير 2004 منحت ملكة بريطانيا **اليزابيت** الثانية **أوجي** درعاً ذا رمز خاص له وللعائلة.

ومنحه الرئيس اللبناني **إميل لحود** في حزيران/يونيو 2004 وسام الإستحقاق الذهبي من الدرجة الأولى بعدما قلّده قبل ذلك وسام الأرز الوطني برتبة كوماندور.

وفي آب/أغسطس 2004 تمّ تكريمه من قبل الحبر الأعظم البابا **جون بول الثاني** بمنحه لقب فارس في الجوق البابوي للقديس البابا **سيلفستر**...

وفي نيسان/ابريل 2005 منحه حاكم ولاية غويا البرازيلية **ماركوني بيريللو** وسام الاستحقاق البرازيلي من الدرجة الأولى في حفل تكريمي.

وفي أيلول/سبتمبر 2005 مُنح **أوجي** عضوية شرف في كلية الجرّاحين الدولية وسيمنح الدكتوراه الفخرية في احتفال رسمي في جامعة تشارلز في مدينة براغ.

وفي ما يلي بعض إنجازات المجموعة التي يرأسها **نظمي أوجي**:

لوكسمبورغ

• تأسيس مجموعة جنرال ميديترانيان

هولدينغ العام 1979.

• في العام 1981 تم تأسيس مجموع سيباف، الذراع المصرفية لمجموعة جنرال ميديترانيان هولدينغ، حيث وصل رأسمالها الحالي مبلغاً قدره 640 مليون يورو.

• إستثمار في القطاع العقاري يبلغ 180 مليون يورو.

• إستثمار ستراتيجي في كونيستون، باريفان، اليابان، بان افريكان ومشاركة في ناكو.

• إفتتاح وإطلاق فندق الرويال – لوكسمبورغ.

• ملكية سولديك، من أوائل الشركات الإنشائية في مجموعة دول بينيلوكس (بلجيكا – هولندا – لوكسمبورغ).

فرنسا

• استثمارات عقارية تزيد على 250 مليون يورو.

• تأسيس وتشغيل سلسلة فنادق ريزيديال.

• ملكية ثلاثة فنادق في منطقة كوت دازور السياحية.

المملكة المتحدة

• تأسيس شركة تجارية في المملكة المتحدة.

• تأسيس شركة توكان الاستثمارية العقارية بموجودات تزيد على 150 مليون دولار.

• شراء شركة كريسنت للأدوية مع 200 إجازة لإنتاج أدوية أساسية.

• شراء شركة للإنتاج الدوائي والتجارة.

• المباشرة بمشروع لبناء فندق خمس نجوم في لندن.

• ملكية صيدليات بلس كمست.

الأردن

• مساهمات في المصارف الأردنية:

15 في المئة في بنك الاتحاد للإستثمار والتوفير.

8 في المئة في بنك الأردن.

4,5 في المئة في البنك الأردني الكويتي.

• افتتاح وإطلاق مجمّع الرويال السياحي العام 2002 بكلفة 190 مليون دولار.

• شراء نادي ديونز – أحد أرقى الأندية في المنطقة العربية.

• مساهمة في مشروع مركز المؤتمرات على البحر الميت مع صندوق الملك عبد الله الثاني.

المغرب

• ملكية شركة رينتستيكا وفندق المنزه خمس نجوم وفندق فيلا دو فرانس ومشاريع عقارية أخرى.

تونس

• ملكية فندق الرويال خمس نجوم ومجمّع سكني ومركز للمؤتمرات في مدينة الحمامات.

لبنان

• إفتتاح وإطلاق مجمّع سياحي في لبنان العام 2003 بكلفة 155 مليون دولار.

• ملكية 51 في المئة من حصص فندق الهيلتون (قيد الإنشاء) في منطقة السوليدير في قلب العاصمة اللبنانية بيروت بكلفة 90 مليون دولار.

• استثمارات أخرى في العقارات والأسهم تزيد على 50 مليون دولار.

مصر

• مشاركة استثمارية بأكثر من 375 مليون دولار في الشركات المصرية تتضمن امتلاك 4 في المئة من أسهم شركة أوراسكوم للاتصالات.

• ملكية 51 في المئة من حصص فندق انتركونتيننتال الغردقة.

• ملكية 27 في المئة من حصص فندق الهيلتون في شرم الشيخ.

استثمارات في مناطق أخرى

• إستثمارات عقارية في كندا والولايات المتحدة تزيد قيمتها على 300 مليون دولار.

• ملكية فندق مايكل انجلو أحد أهم الفنادق في مدريد – إسبانيا.

• ملكية تسع طائرات بوينغ 200 – 727 المتقدمة، وطائرتي شحن وطائرة غلف ستريم 5.

• ملكية كوسمو سبورت في ألمانيا.

• توسيع أعمال سوليدك في الشرق الأوسط والشرق الأقصى.

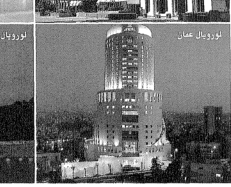
• الدخول في مجال النقل البحري.

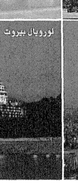
• ملكية مصرف كومباني نورد BCN في ألمانيا.

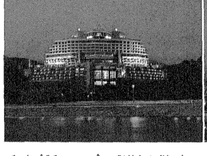
• المباشرة ببناء محطة توليد للطاقة الكهربائية بقدرة 1000 ميغاواط وبسعر 800 مليون دولار في النهد.

• ملكية مصنع لإنتاج السكر في باكستان.

• 10 في المئة بنك كراسبنك في روسيا. ■







لورويال لوكسمبورغ

لورويال تونس – حمامات

لورويال عمان

لورويال بيروت


التيجاني الحداد

وزير السياحة التونسي التيجاني الحداد:
نتوقع استقبال 6,5 ملايين سائح

القاهرة – زينة أبوزكي

السياحة البحرية كانت السمة الأساسية للسياحة في تونس التي تُساهم بنحو 7 في المئة من الدخل القومي؛ إلّا أنه مع التطورات التي شهدتها السياحة العالمية في السنوات الأربع الأخيرة كان لا بد من البحث عن مقومات جديدة تضمن لتونس تثبيت موقعها على الخارطة السياحية. وشكّل فتح أسواق جديدة وتنويع المنتج وتطوير التشريعات الأُسس الرئيسية في خطة وزارة السياحة لمواكبة التطورات، حسب وزير السياحة التونسي التيجاني الحداد.

وأشار الوزير التيجاني الحداد الى اشتداد المنافسة بين الدول وظهور وجهات سياحية جديدة لم تكن حكوماتها تهتم بتشجيع السياحة، ما جعل معظم الدول تسعى إلى تنويع وإثراء المنتج السياحي لديها، وتشجيع الاستثمارات بتقديم الحوافز ووضع التشريعات الملائمة، والسعي الى جذب السيّاح من مختلف الأسواق حتى البعيدة منها، مستفيدة في ذلك من سهولة الترويج وتطور حركة الطيران.

وعن الوضع السياحي في تونس يلفت **الحداد** أن تونس عانت أزمة العام 2001 كباقي الوجهات السياحية في العالم، لكن منذ العام الماضي عادت السياحة في تونس لما كانت عليه في السابق. وأكد أن الموسم السياحي هذا العام كان واعداً والإنجازات كانت كبيرة إذ نمت السياحة بنسبة 14 في المئة مقارنة بالفترة ذاتها من العام الماضي، وتوقع **الحداد** أن يبلغ عدد السيّاح هذا العام 6,5 ملايين سائح بعدما بلغ 5 ملايين العام 2004.

سياحة العلاج والأعمال

وعن الخطوات التي تتخذها الوزارة لتطوير السياحة يشير **الحداد** إلى أن تونس ركزت على تطوير المنتج السياحي فبعدما كانت تعتمد فقط على السياحة البحرية باتت تولي اهتماماً خاصاً بمنتجات أخرى كالسياحة الثقافية والتاريخية والعلاجية، وكذلك بتطوير الموانىء السياحية ونوادي الغولف، كل ذلك بغية توسيع وتنويع الشريحة السياحية. وتخصص الوزارة بالإضافة إلى ذلك، قسماً خاصاً لتطوير وتشجيع سياحة الأعمال وحركة المؤتمرات والمنتديات، وتستفيد تونس أيضاً من حيث التنويع حيث استطاعت إلى حد ما أن تتخلص من الموسمية التي كانت تحكم قطاعها السياحي، هذا فضلاً عن الاهتمام بتنمية الموارد البشرية وتطويرها لتأمين اليد العاملة المتخصصة.

كما وعملت وزارة السياحة منذ تأسيسها قبل 15 عاماً على تشجيع الاستثمارات وتعديل القوانين التي كانت تعيقها في الماضي. وتستقطب تونس استثمارات كبيرة من المستثمرين العرب وعلى رأسهم السعوديون والكويتيون، هذا فضلاً عن مستثمرين محليين، كما وتستحوذ على اهتمام المستثمرين الأوروبيين الذين يشكلون الشريحة الأكبر للسيّاح إليها.

السوق الصينية

وتعمل تونس من جهة أخرى على توسيع رقعة أسواقها كما يقول **الحداد** حيث تستهدف أسواقاً جديدة التي من المتوقع أن تصدر 100 مليون سائح حتى العام 2020. وتولي تونس السوق الصينية اهتماماً خاصاً وتسعى ليكون لها حصة من هذا العدد الكبير، وتنشط جهودها التسويقية والترويجية في هذا الإطار من خلال مكاتبها في الخارج؛ كما وتستهدف أيضاً أسواقاً أخرى كـ: كندا والهند، باعتبار أن نمو حركة الطيران أتاح التوجه إلى هذه الأسواق حيث كان من الصعب الوصول إليها في الماضي القريب.

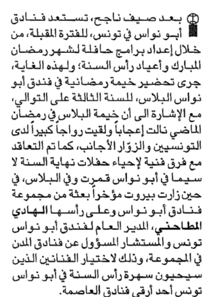
> **نركّز على تنويع المنتج وفتح أسواق جديدة**

وعن قدرة تونس على استيعاب هذا العدد من السيّاح يقول **الحداد** أن الاستثمارات الكبيرة التي شهدها القطاع السياحي رفع قدرته الفندقية إلى 225 ألف سرير، ما يمكنها من استقبال 12 مليون سائح سنوياً. ويلفت **الحداد** إلى أن الاستثمارات لم تصب في فئة الفنادق فقط بل طالت العديد من المرافق السياحية الأخرى كالمطاعم والمنتجعات البحرية ونوادي الغولف وغيرها.

وعن رؤيته لواقع السياحة عموماً في ظل ارتفاع أسعار النفط والعمليات الإرهابية يؤكد **الحداد** أنّه رغم الخسائر الناجمة عن ارتفاع سعر النفط لا تزال السياحة، لكونها محركاً لباقي القطاعات الاقتصادية ومصدراً للعملة الصعبة، قادرة على تعويض تلك الخسائر. أما بالنسبة للإرهاب فيرى **الحداد** ان السائح بدأ يتأقلم معه، ويلفت إلى أن إسبانيا على سبيل المثال ورغم تفجيرات مدريد استطاعت أن تستقبل 60 مليون سائح في العام نفسه، وكذلك الأمر بالنسبة للوجهات السياحية الأخرى فإن انخفاض النمو فيها بعد الأحداث التي عصفت بها كان عارضاً ولم يستمر طويلاً. ■



فنادق أبو نواس تونس:
برامج متنوعة لرمضان ورأس السنة



بعد صيف ناجح، تستعد فنادق أبو نواس في تونس، للفترة المقبلة، من خلال إعداد برامج حافلة لشهر رمضان المبارك وأعياد رأس السنة؛ ولهذه الغاية، جرى تحضير خيمة رمضانية في فندق أبو نواس البلاس، للسنة الثالثة على التوالي، مع الإشارة الى أن خيمة البلاس في رمضان الماضي نالت إعجاباً ولقيت رواجاً كبيراً لدى التونسيين والزوّار الأجانب، كما تم التعاقد مع فرق فنية لإحياء حفلات نهاية السنة لا سيما في أبو نواس قمرت وفي البلاس، في حين زارت بيروت مؤخراً بعثة من مجموعة فنادق أبو نواس وعلى رأسها **الهادي الطاحني**، المدير العام لفندق أبو نواس تونس والمستشار المسؤول عن فنادق المدن في المجموعة، وذلك لاختيار الفنانين الذين سيحيون سهرة رأس السنة في أبو نواس تونس أحد أرقى فنادق العاصمة.

وكانت مجموعة فنادق أبو نواس سجلت نتائج جيدة حتى نهاية موسم الصيف من السنة الحالية، وذلك بفضل عوامل عدة منها ما له علاقة بأوضاع السياحة العالمية والسياحة في تونس حيث كان موسم هذه السنة من أفضل المواسم التي شهدتها السياحة التونسية منذ بضع سنوات.

ومن العوامل المؤثرة ايجابياً ما جرى من تغيرات أساسية داخل المجموعة نفسها كاعتماد سياسة تسويق وترويج أكثر ديناميكية من السنوات السابقة، وتعيين اثنين من المديرين كمستشارين لدى الإدارة العامة للمجموعة، أحدهما يشرف على الفنادق الشاطئية والآخر وهو **الهادي الطاحني** للإشراف على فنادق المدن، الى جانب منصبه كمدير عام لاثنين من أهم فنادق أبو نواس.

والمعروف أن فنادق أبو نواس تتوزع على أنحاء المناطق السياحية التونسية، وهي لعبت دوراً مهماً في تطوير القطاع السياحي في تونس، حيث كانت لها المبادرة الأولى في إقامة فنادق راقية على الشاطئ في قمرت وفي مرسى القنطاوي، كما كان لها دور أساسي في تنمية سياحة الأعمال إذ كانت فنادقها الفخمة تمثل نسبة كبيرة من الطاقة الاستيعابية لفئة 5 نجوم في تونس.

وعلى الرغم من قيام مؤسسات فندقية فخمة ومجيء عدد من المجموعات الفندقية العالمية مثل "شيراتون" و"ماريوت" و"غولدن توليب" و"أكور" الفرنسية، لا تزال فنادق أبو نواس تستقطب النسبة الكبرى من رجال الأعمال وكبار الشخصيات الذين يزورون تونس، لا سيما من بلدان الخليج.

وتتميز فنادق أبو نواس بتوفير تشكيلة كبيرة من المطاعم ذات الاختصاصات العالمية المتنوعة، وبتقديم أنواع مختلفة من الترفيه والسهر لنزلائها ولغيرهم من التونسيين والأجانب، لأن معظم الفنادق التابعة تقدم برامج ترفيهية وفنية على مدار السنة سواء في النوادي الليلية الكائنة ضمن هذه الفنادق أو في القاعات الكبرى المخصصة للحفلات والمؤتمرات. ■

ملكة جمال "أبو نواس"

كعادتها نظمت فنادق أبو نواس خلال شهر آب/أغسطس الماضي حفل انتخاب ملكة جمال فنادق أبو نواس.

أقيم الحفل في فندق البلاس على شواطئ قمرت وحضره حشد من المسؤولين ورجال الأعمال والمجتمع تقدمهم وزير السياحة التيجاني حداد وممثلون عن وزارة الثقافة ووزارة التجارة والصناعات التقليدية، وعدد من أعضاء مجلس إدارة المجموعة الكويتيين تقدمهم رئيسها أحمد أمين.

تخلل الحفل لوحات فنية من الرقص الشعبي ومعرضاً للصناعات التقليدية ووصلات غنائية، وأشرف على التنظيم مدير "البلاس" توفيق خياطي. وفازت باللقب ملكة جمال فندق أبو نواس المنتزه التي قلّدها الوشاح وسلّمها الهدايا الهادي الطاحني.

"أبو نواس بوجعفر"



ورد في العدد الماضي في خبر حول تجديد وتغييرات إدارية في فنادق أبو نواس أن شركة إدارة فنادق أبو نواس أعلنت عن بيع فندق أبو نواس بوجعفر في مدينة سوسة.

والمعروف أن الشركة لا تملك أي فندق وإنما هي شركة إدارة فندقية تدير الفنادق لحساب الغير وأن الشركة المالكة سوسة سنتر لفندق أبو نواس بو جعفر هي التي أعلنت عن الرغبة ببيع الفندق من خلال استدراج عروض دولية وقد تم نشر إعلان بهذا الشأن في "الاقتصاد والأعمال" قبل نحو ثلاثة أشهر.



مارينا الحمامات واسطة العقد السياحي

منذ أواخر التسعينات، كثر الحديث عن تطوير السياحة التونسية لتتحوّل الى مفهوم جديد يتجاوز ما كان يُحكى عن تحسين الخدمات، وصولاً الى توفير منتوج يقوم على الرفاهية والترفيه، بحيث تتحوّل تونس الى واحدة من أهم الوجهات السياحية جنوب المتوسط، مع العلم أنها تحتل حالياً موقعاً أساسياً في المتوسط. وعلى هذا الأساس بدأ التخطيط والتنفيذ لمجموعة من المشاريع القائمة ضمن مناطق جديدة وفق المفهوم الجديد. ويمكن القول إن منطقة الحمامات الجنوبية المسماة "ياسمين الحمامات" هي خير نموذج للجيل الجديد من المواقع السياحية التونسية وتعبر أفضل تعبير عن المفهوم الجديد. وإذا كان الكثيرون يعتبرون أن "ياسمين الحمامات"، بفنادقها الراقية ومراكز الترفيه واللهو المتنوعة والمطاعم المختلفة، هي العقد الفريد للسياحة الحديثة في تونس، فهناك إجماع على اعتبار مشروع "مارينا الحمامات" بمثابة "واسطة العقد" أو أكبر لؤلؤة في هذا العقد.

سياحة حديثة

منذ مطلع الألفية الثالثة بدأ التونسيون بالتخلي عن المشاريع السياحية التقليدية، واتجهوا الى إقامة جيل جديد من المشاريع يكون قادراً على تلبية الرغبات المتغيرة لأكثر من 5 ملايين سائح يزورون تونس حالياً، ويتوقع أن يتضاعف هذا العدد في السنوات القليلة المقبلة. ليس هذا فحسب وإنما لمواجهة المنافسة المتزايدة بين دول البحر المتوسط، وهذا لا يكون إلاّ عن طريق إقامة منتجعات متكاملة شبيهة بالمنتجعات الأوروبية مثل صقلية وسردينيا في ايطاليا، ومونت كارلو وسان تروبيز في فرنسا. وهكذا نشأت مدينة ياسمين الحمامات وفي وسطها مشروع المارينا الرائد.

ياسمين الحمامات

تقع ياسمين الحمامات جنوب مدينة الحمامات التي اشتهرت سياحياً في القرن الماضي، وتمتد على مساحة 277 هكتاراً بطموح يصل الى 25 ألف سرير للإيواء منها 15 ألف سرير في فنادق متنوعة المستويات لكن أكثرها من فئة 5 و 4 نجوم، و10 آلاف سرير ضمن برنامج سكني يحتوي على فيللات وشقق سكنية. وتتميز ياسمين الحمامات بملاصقتها لمدينة الحمامات، وقربها من العاصمة التونسية – 45 دقيقة– ووجودها على أحد أجمل شواطئ تونس؛ كما تتميز بالغابات الخضراء المحيطة بها وبمدينة الألعاب "كارتاغو لاند" المشابهة لمدن الألعاب العالمية، إضافة إلى مشروع المدينة العتيقة، وهو من العناصر الأساسية للمنطقة، تحيط به أسوار بارتفاع 8 أمتار ويضم شققاً سكنية من الطراز التقليدي ومحلات تجارية ومطاعم وكازينو ومقاهي ومتاحف ومسرحاً وغيرها من المراكز الترفيهية.

ياسمين الحمامات والمارينا تنافسان المنتجعات الأوروبية

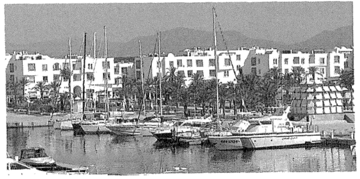
المارينا: قيمة مضافة

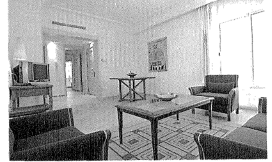
اكتمال منطقة ياسمين الحمامات لم يكن ممكناً من دون إقامة مشروع متميز هو مشروع "مارينا الحمامات" الذي أعطى أهمية إضافية للمنطقة وساهم في ربطها بالمواقع البحرية التونسية وبالموانئ الأجنبية القريبة والبعيدة. فبهذا المشروع تتكامل سلسلة الموانئ الترفيهية التونسية الموزعة من الشمال في طبرقة الى الجنوب في جربة – قيد الدراسة– مروراً بموانيء بنزرت وسيدي بوسعيد وقليبية وميناء القنطاوي في سوسة والمنستير، إضافة إلى مشاريع موانئ ترفيهية أخرى هي قيد الدرس أو في مرحلة الإنجاز.

يوفر مشروع المارينا قيمة مضافة للمشاريع الفندقية والترفيهية القائمة فيزيد من الطلب على جميع المرافق والخدمات وهذا ما يفرض أن تتضمن المارينا جميع متطلبات الراحة والاستهلاك والتسوّق والإقامة الى جانب مرسى البواخر الذي تبلغ طاقته 700 مركب ترفيهي بقياسات مختلفة من اليخوت الكبيرة إلى المراكب الرياضية الصغيرة.

المساكن

تضم المارينا 342 شقة سكنية فاخرة و32 فيللا تشكل جميعها جزيرة اصطناعية أنشئت على طراز الموانئ الفينيقية وتتصل باليابسة بجسر خاص ومحمية بكاسر


الميناء والشقق


إحدى الشقق من الداخل

للأمواج ذات مساحة تسمح بقيام المطاعم والملاهي والمحال التجارية على ضفتيها. وتلتف الفيللات على أطراف الجزيرة بحيث تتوسطها حديقة خضراء. ولكل فيللا إطلالة على البحر من الواجهة الخلفية مع موقع لليخت أو المركب الخاص، فيما تطل الواجهة الأمامية على نادي السباحة. وجرى تجهيز الفيللات بأفضل المواد والمعدات من البلاط والرخام وبيوت الاستحمام والأدوات الصحية والكهرباء.

أما الشقق السكنية فتتجمع في أحياء أمامها حدائق مجهزة بألعاب الأطفال والمقاعد والمظلات. ولا يتجاوز ارتفاع البناء أكثر من 13 متراً، وتتوزع الأبنية على امتداد الميناء الفينيقي، ما يعطيها إطلالة على الكورنيش من جهة وعلى الجزيرة من جهة أخرى. وتتنوع الشقق بخمسة قياسات لكن النوعية واحدة لجهة الرخام والخشب والتشطيب وتوافر التكييف المركزي وشروط الأمن والسلامة.

الميناء: القلب النابض

يعتبر الميناء القلب النابض للمجمع السكني، فهو يوفر فرصة للمتزلجين في القناة البحرية الدائرية، كما يوفر فرصاً للتنزه والتسوق في المحلات والمطاعم والمقاهي المطلة على الميناء. وهناك سوق من الطراز العربي القديم، تقوم فيها محلات للمنتجات الحرفية والصناعات التقليدية إضافة الى سوبرماركت ومطاعم متنوعة.

ويمكن لـ 700 مركب بقياسات من 6 الى 110 أمتار أن ترسو في الميناء حيث تتوفر لها جميع التجهيزات ووسائل الاتصال والتموين والكهرباء والتلفزيون وغيرها. وتم بناء الميناء وتجهيزه بمواصفات حديثة تجعل منه أهم ميناء ترفيهي جنوب المتوسط.

وبعد، فلا عجب إذا رأى المراقبون أن مارينا الحمامات هي الدرة الثمينة في مشروع ياسمين الحمامات.

قاعة متعددة الخصائص

وحتى يكون المشروع كاملاً متكاملاً تم بناء قاعة لها روح المسارح العالمية، فمجرد إضافة بعض التجهيزات المتحركة تصبح قاعة مؤتمرات تتسع لـ1600 شخص أو قاعة جلسات لـ 30


المطاعم والمقاهي

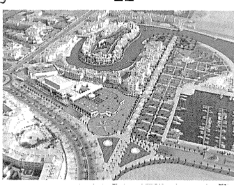
شخصاً، كما تسمح مساحتها البالغة 2000 متر مربع بإقامة معرض سيارات.

كما تتمتع القاعة بمسرح متحرك ومدرجات يمكن تغيير طريقة استعمالها حسب التظاهرة ونوعية الحدث. فهي قادرة على احتضان العروض الموسيقية والحفلات الكبرى، ويمكن أن تتحول لمسرح أو قاعة عروض سينمائية، كما أنها مناسبة لستوديو تلفزيوني متطور.

أهم ميزات القاعة وهو أن المصممين البلجيكيين الذين أشرفوا على انجازها، استخدموا تقنيات عازلة للصوت بحيث تصبح القاعة قادرة على أحتضان عدد من المناسبات المختلفة في الوقت نفسه من دون تداخل بين الأصوات .

لقد تمّ الانتهاء من أشغال القاعة مؤخراً، وهي معروضة للايجار أو للبيع. كما أن الساهرين على المشروع يرحبون بأي عرض شراكة من مؤسسة مهنية ومختصة في تنظيم التظاهرات والمناسبات الدولية.

مرسى لـ 700 مركب
342 شقة و32 فيللا في المارينا


صورة جوية للمارينا

ميزات الاستثمار

يعتبر موقع المجمع السكني في المارينا ميزة فريدة قائمة بذاتها، وتنعكس إيجاباً على الاستثمار الذي يشكل قيمة ثابتة لكنها قابلة للارتفاع بسرعة. إلّا أن للمشروع ميزات أخرى أهمها ما يأتي:

– تقع الشقق والفيللات قرب الميناء الترفيهي ووسط منطقة ياسمين الحمامات، بحيث يسير الساكن 10 دقائق على الأقدام فيجد نفسه في قلب محطة سياحية متكاملة تتوفر فيها كل المرافق الترفيهية.

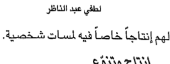
– يتصل المشروع بكامله بمدينة الحمامات وينفصل عنها في آن واحد، وهو على مسافة قريبة من تونس العاصمة ومدينة سوسة. ويستطيع السكان زيارة الكثير من المواقع التاريخية القريبة مثل مدينة الحمامات الأندلسية ومدن القيروان والمنستير.

– هناك ملعبان للغولف في المنطقة يقصدهما السيّاح من أوروبا ومن اليابان على مدار السنة.

– إحدى أهم ميزات الاستثمار في المشروع هي سهولة التملّك للعرب والأجانب، حيث يتم ذلك ضمن شروط سهلة من دون اللجوء إلى وساطات بل يكفي موافقة المحافظ التي تتم بشكل شبه آلي. وتمنح البنوك التونسية قروضاً ميسرة على 7 الى 15 سنة تصل الى 60 في المئة من قيمة العقار.

ملكية مشتركة

تعود ملكية المارينا الى "شركة الدراسات والتهيئة–مارينا حمامات الجنوبية" التي يتولى منصب الرئيس المدير العام فيها **علي دبية** وهو من المصرفيين المعروفين في تونس ومن كبار كوادر البنك المركزي التونسي. وتساهم الدولة التونسية بنسبة كبيرة من رأس مال الشركة ما يعطي ثقة إضافية لها، ويحد من ارتفاع الأسعار أو المضاربة العقارية. وهناك مساهمات أخرى أهمها شركة المال للاستثمار وهي كويتية. وتم حتى الآن بيع نحو 60 في المئة من العقارات ما يشير الى الثقة التي اكتسبها المشروع والى آفاق تطوره. ■



لطفي عبد الناظر

مجموعة عبد الناظر في تونس:

عرض متكامل لتجهيز المؤسسات السياحية

تعتبر مجموعة عبد الناظر التونسية واحدة من أهم المجموعات الصناعية والتجارية في شمال أفريقيا، وتمتاز بتنوع نشاطها الذي يشمل قطاعات عدة مثل الصناعات الغذائية حيث أصبحت تحتل موقعاً متقدماً في مجال إنتاج الحليب ومشتقاته في تونس، وهي تعتمد تقنيات عالية ولديها شركاء أوروبيون معروفون بريادتهم في هذا الميدان.

إلا أن النشاط الأبرز للمجموعة يرتكز إلى صناعة السيراميك بمختلف منتجاته عبر شركة "سوموسار" التي نجح رئيس المجموعة **لطفي عبد الناظر** بتطويرها وتوسيع آفاقها من خلال استقطاب مستثمرين عرب وأجانب من بلدان الخليج وأوروبا فدخلوا شركاء ماليين وتقنيين، وكذلك من خلال توسيع قاعدة الإنتاج والتصدير إلى الأسواق الخارجية. وتتميز "سوموسار" بإنتاج تشكيلة واسعة من بلاط السيراميك لمختلف الاستعمالات، في حين تنتج شركة "سانيماد" التابعة للمجموعة أيضاً الأدوات الصحية وجميع مكونات بيوت الاستحمام وتجهيزاتها، التي تستكملها المجموعة بإنتاج أثاث بيوت الاستحمام من أجود أنواع الخشب الذي ينسجم مع السيراميك.

وتحرص "سوموسار" على التطوير الدائم لإنتاجها ومواكبة المبتكرات العالمية في صناعة السيراميك، بقدر ما تحرص على توسيع انتشارها في الأسواق الخارجية، إضافة إلى توجهها مؤخراً للمشاركة في إقامة مصانع خارج تونس، على غرار دخولها في مشروع مصنع للسيراميك في الجماهيرية الليبية.

تجهيز المؤسسات السياحية

تُصدّر مجموعة عبد الناظر نسبة كبيرة من إنتاجها، خصوصاً السيراميك، إلى أسواق خارجية، فيما تستهلك السوق المحلية النسبة الأخرى. ونجحت المجموعة في تكوين شبكة واسعة من الممثلين والموزعين الذين يتولون ترويج المنتجات. وعلى الرغم من عدم تعاملها مع المستهلك مباشرة، تؤكد مصادر المجموعة أن قسماً مهماً من الإنتاج يتجه نحو المؤسسات السياحية، وتحديداً نحو التجهيز الفندقي، باعتبار أن مجموعة عبد الناظر تقدم عرضاً شاملاً ومتكاملاً من مواد البناء لمختلف الاستعمالات.

فمن خلال شركاتها التابعة، تؤمن المجموعة تشكيلة من البلاط المستعمل لتغطية الأرض والجدران. وتتميز "سوموسار" بتوفير أنواع من البلاط بمواصفات خاصة للأماكن التي تشهد حركة كثيفة ومتواصلة مثل صالات الاستقبال في الفنادق وقاعات المطاعم وغرف الاستحمام. ولا يقتصر الأمر على النوعية بل يشمل القياسات والألوان والأشكال ليتلاءم مع الديكور الخاص بكل مؤسسة، ما يخلق انسجاماً في المكان.

كما توفر "سوموسار" خدمات شخصية لنوعيات من الزبائن الراغبين بالتفرد فتقدم لهم إنتاجاً خاصاً فيه لمسات شخصية.

انتاج متنوّع

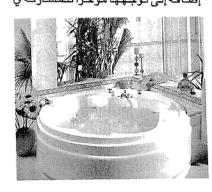
تتبع لمجموعة عبد الناظر شركات صناعية متخصصة في تجهيز بيوت الاستحمام وإنتاج الأدوات الصحية من السيراميك، ومن هذه الأدوات المغاطس ذات الألوان والقياسات المختلفة، وهناك منتجات جديدة أطلقتها "سوموسار" مؤخراً ولقيت رواجاً كبيراً، مثل المغاطس وكابين الاستحمام المصنوعة من الاكريليك والمجهزة بنظام خاص للمساج.

وتعرض "سوموسار" هذه المنتجات بألوان وأشكال مختلفة لاسيما اللون المعدني المتميز؛ وبالإضافة إلى الاستعمال المنزلي، بدأت المؤسسات الفندقية تطلب هذه المنتجات لتجهيز بيوت الاستحمام، ما يوفر للنزلاء المزيد من الراحة والرفاهية.

ونظراً إلى تنوع القياسات والأشكال، فإن منتجات "سوموسار" والشركات الأخرى قادرة على تلبية جميع الأذواق والمستويات، كما يتكامل إنتاج السيراميك مع منتجات خشبية مختلفة لتأثيث بيوت الاستحمام.

ولا بد من الإشارة هنا إلى النشاط التجاري الواسع والمتنوع لدى المجموعة التي تؤكد قدرتها على تقديم عروض متكاملة للفنادق والمؤسسات السياحية الكبرى، بحيث تتضمن هذه العروض منتجات ومستويات مختلفة، ما يوفر للمستهلك حرية الاختيار بين منتجات المجموعة ومنتجات شركات أخرى، فلا يبقى الزبون مقيداً ومحكوماً باستخدام المنتجات الخاصة بمجموعة عبد الناظر من دون سواها.

وصرّح أحد المسؤولين في المجموعة إنه من المؤكد أن العديد من المؤسسات السياحية في البلدان العربية وفي أوروبا، تستعمل منتجات "سوموسار"، وغيرها من الشركات التابعة، وذلك من خلال المقاولين والوسطاء ومسالك التوزيع، كما هناك عدد كبير من الفنادق في تونس أصبحت مجهزة بمنتجات "سوموسار" والشركات الأخرى..■





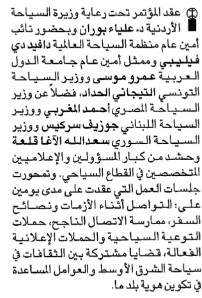
المؤتمر الإقليمي للإعلام السياحي
تفعيل الحوار والتعاون



من اليمين: التيجاني الحداد، د. علياء بوران، ودافيد دي فيليبي

عمّان ـ الاقتصاد والأعمال

شكل المؤتمر الإقليمي حول الإعلام والاتصال السياحي TOURCOM الذي نظمته منظمة السياحة العالمية في العاصمة الأردنية عمان بين يومي 20 و21 أيلول/سبتمبر الماضي، حلقة حوار ركزت على دور الإعلام في السياحة كما حثت على وضع آلية إعلامية عربية تتماشى مع المتغيرات والمستجدات في المنطقة.



عقد المؤتمر تحت رعاية وزيرة السياحة الأردنية د. **علياء بوران** وبحضور نائب أمين عام منظمة السياحة العالمية **دافيد دي فيليبي** وممثل أمين عام جامعة الدول العربية **عمرو موسى** ووزير السياحة التونسي **التيجاني الحداد**، فضلاً عن وزير السياحة المصري **أحمد المغربي** ووزير السياحة اللبناني **جوزيف سركيس** ووزير السياحة السوري **سعدالله الآغا قلعة** وحشد من كبار المسؤولين والإعلاميين المتخصصين في القطاع السياحي. وتمحورت جلسات العمل التي عقدت على مدى يومين على: التواصل أثناء الأزمات ونصائح السفر، ممارسة الاتصال الناجح، حملات التوعية السياحية والحملات الإعلانية الفعالة، قضايا مشتركة بين الثقافات في سياحة الشرق الأوسط والعوامل المساعدة في تكوين هوية بلد ما.

بوران: السياحة تعزز حوار الحضارات

وفي كلمة ألقتها خلال جلسة الافتتاح، اعتبرت د. **عليا بوران** أن انعقاد المؤتمر يأتي في خضم متغيرات سياسية واقتصادية متسارعة في العالم وخصوصاً في منطقة الشرق الأوسط وما لها من تأثير على النمو السياحي. ولفتت إلى أهمية توحيد الجهود في سبيل دفع عجلة السياحة في المنطقة والتركيز عليها باعتبارها من أكثر المناطق نمواً. واعتبرت **بوران** أن العلاقة بين وسائل وفنون الاتصال والإعلام والسياحة هي علاقة متداخلة، لافتة إلى أن دور الإعلام يتجلى في توظيف السياحة كأداة فاعلة في الحوار والمشاركة في إعادة بناء الصورة السمحة للإسلام.

دي فيليبي: التغطية الموضوعية للأزمات

من جهته اعتبر **دي فيليبي** أن هذا النوع من المؤتمرات اثبت فعالية على الصعيد العالمي، ما دفع منظمة السياحة العالمية الى عقد مؤتمرات إقليمية. ولفت إلى ضرورة القيام بالاتصال الجيد عبر العالم حيث يشكل الحوار الصحيح القاعدة الأساسية للمبادرات الناجحة.

وأشار **فيليبي** إلى المصاعب والصدمات التي يواجهها العالم والتي تعيق تقدمه كأحداث 11 أيلول/سبتمبر. وأضاف أن التحديات التي تواجه صناعة السياحة عالمياً تؤكد على ضرورة تبادل المعلومات وتفعيل الحوار بين الدول. ولفت إلى ضرورة إدارة الأزمات وتعاطي الإعلام بصورة موضوعية مع أي كارثة.

الحداد: تسهيل التأشيرات واجراءات الدخول

بدوره ركز الوزير **التيجاني الحداد** في كلمته على أهمية العلاقة بين الإعلام والسياحة معتبراً أن السياحة صناعة إنسانية تتميز بدعمها لتلاقي الحضارات والحوار بين الشعوب. ولفت **الحداد** إلى تنامي حركة السياحة إلى منطقة الشرق الأوسط في السنوات الأخيرة. وأشار إلى الانتعاش الذي شهدته المنطقة العام الماضي ما دفع بالمجلس الوزاري العربي للسياحة إلى وضع المخططات لدعم هذا الانتعاش، بتسهيل إجراءات الدخول إلى مختلف البلدان وتطوير النقل الجوي بين الدول العربية والعالم، والمساهمة في مكافحة الإرهاب ورفع الالتباس الذي يربط الدين الإسلامي والعرب بصفة عامة بالعمليات الإرهابية.

المغربي: تطوير الاعلام السياحي

وفي كلمته التي ألقاها لفت الوزير **أحمد المغربي** إلى وجود علاقة قوية بين الإعلام والسياحة معتبراً أن الإعلام يخدم السياحة في أي بلد وذلك من خلال التعريف بالأماكن السياحية والتشجيع على السياحة. وأشار إلى ان السياحة مجال متغير ومتطور بشكل دائم وأن غياب الإعلام الفاعل يعيق هذا التطور. ولفت إلى انه على الرغم من القطاع الإعلامي الكبير في مصر لا تزال هناك بعض الصعوبات التي تواجه الإعلام السياحي كعدم وجود مطبوعات متخصصة كافية، الخبرة غير الكافية للإعلاميين السياحيين وعدم توفر المعدات التكنولوجية المتطورة.

سركيس: ميثاق شرف بين الاعلام والسياحة

من جهته دعا الوزير **جوزيف سركيس** إلى ايجاد ميثاق شرف بين الإعلام والسياحة لإبراز صورة لبنان الحضارة، الجمال، السلام والحقيقة. وأكد على ضرورة وجود إعلام شفاف ومسؤول يركز على الجوانب الإيجابية في الأحداث بشكل عام حتى لا يؤثر بشكل سلبي على السياحة. وركز على ضرورة وجود اتصالات محترفة في صناعة السياحة من أجل تحسين صورة المقاصد السياحية في المنطقة مشدداً على دور وسائل الإعلام في بلورة هذه الصورة لمواجهة التحديات الإعلامية السلبية التي تشوّه صورة المنطقة كمقصد سياحي مميز. ■

إنتركونتيننتال: فندق جديد في العقبة

العقبة – الإقتصاد والأعمال

تجتذب منطقة العقبة في المملكة الأردنية الهاشمية مشاريع سياحية ضخمة كمشروع "سرايا العقبة"، "تالاباي" و"اللاغون" التي وصلت قيمة الاستثمارات فيها إلى 2 مليار دولار. ويأتي ذلك بعد تحويل العقبة إلى منطقة اقتصادية خاصة منذ أربع سنوات وجعلها مقصداً للمستثمرين والسيّاح.

وضمن لائحة المشاريع السياحية في العقبة، يندرج فندق إنتركونتيننتال العقبة وهو الفندق الأحدث لمجموعة إنتركونتيننتال في الشرق الأوسط حيث تم افتتاحه في شهر حزيران/يونيو الماضي.

عن اختيار مجموعة إنتركونتيننتال لمنطقة العقبة يقول المدير التنفيذي المساعد للفندق **كارلوس مالياروداكيس**: "إنه يرجع لكون المنطقة اقتصادية حرة وهناك اهتمام كبير بتطويرها، وهي تشهد نمواً كبيراً يظهر من خلال المشاريع الضخمة التي تُقام فيها".

فندق ومنتجع

أما بالنسبة لـ"إنتركونتيننتال العقبة"، فيعتبر **مالياروداكيس** أنه فندق شامل ومتكامل يشكل خياراً واسعاً للنزلاء الأردنيين، العرب والأجانب؛ فبالإضافة إلى أنه منتجع على البحر الأحمر ولديه شاطىء خاص يمتد على مساحة 300 متر ويحتوي على 6 مطاعم متنوعة و"سبا"، يمتاز بديكور وأثاث ذي طابع عصري، فضلاً عن الموظفين ذوي الكفاءة العالية والبالغ عددهم 350 موظفاً.

وتعود ملكية الفندق الذي يتألف من 225 غرفة وجناحاً إلى مؤسسة الضمان الاجتماعي التي تملك أكثر من فندق منها، فندق كراون بلازا عمان الذي تديره المجموعة أيضاً.

وسيشهد "إنتركونتيننتال العقبة"، حسب **مالياروداكيس**، عملية توسيع تشمل إضافة 250 غرفة جديدة، ومن المتوقع أن ينتهي العمل بمشروع التوسيع خلال سنتين.

ويعتمد الفندق على السوق المحلية والعربية خلال فصل الصيف، حيث تطغى سياحة العائلات، وعلى السوق الأوروبية خلال فصلي الخريف والشتاء لكون المنطقة تعتبر من المنتجعات السياحية الشتوية حيث يمكن ممارسة السباحة والرياضات المائية خلال هذه الفترة.


كارلوس مالياروداكيس

نسبة إشغال قياسية

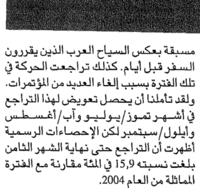
ويلفت **مالياروداكيس** أن الفندق لاقى إقبالاً كثيفاً خلال هذا الصيف، حيث بلغت نسبة الإشغال فيه 80 في المئة على الرغم من حداثة افتتاحه، كما يشهد الفندق إقبالاً جيداً لتنظيم المؤتمرات وإقامة المناسبات الاجتماعية الكبيرة ويساعده في استقطاب أحداث مهمة لكونه يضم أكبر صالة للاحتفالات في العقبة تبلغ مساحتها 1100 متر مربع وتتسع لنحو 1200 شخص، وتتميز بإطلالاتها على البحر.

وتوقع **مالياروداكيس** أن يستمر النمو في الأردن كوجهة سياحية، لافتاً إلى الدور الترويجي الذي تلعبه وزارة السياحة من خلال هيئة تنشيط السياحة في الأردن، بالإضافة إلى الجهود الترويجية التي تقوم بها سلطة العقبة الاقتصادية الخاصة؛ وأشار إلى دور مجموعة إنتركونتيننتال في الترويج للأردن كوجهة سياحية، إذ تدير المجموعة 5 فنادق في كل من: عمّان، البتراء والعقبة، وفندقان آخران قيد الإنشاء في البحر الميت. ■



رئيس نقابة مكاتب السفر جان عبود:

المطلوب قانون عصري لتنظيم عمل الوكالات السياحية



دعا رئيس مكاتب السياحة والسفر جان عبود إلى إصدار قانون جديد ينظم عمل المكاتب ويرفع من مستواها. وذكر أن هناك 650 مكتباً مرخصاً لكن عدداً قليلاً منها لا يعمل.

وطالب عبود باهتمام أكبر وأكثر جدية بالقطاع السياحي وبهيئة عليا للسياحة تضم جميع العاملين في القطاع ولديها الخبرة والقدرة على الترويج السياحي.

وأشار عبود في حديث لـ"الاقتصاد والأعمال" إلى أن العام 2005 شهد ارتفاعاً ملحوظاً في حركة السياحة من لبنان إلى الخارج مشيراً إلى أنها حركة سفر ذات طابع سياحي وليست هجرة. وهنا الحوار:

نمو السياحة الخارجية

■ **مكاتب السياحة والسفر مرآة صادقة لحركة السياحة والسفر. كيف تنظرون إلى نشاط المكاتب هذا العام مقارنة بالعام الماضي؟**

□ المقارنة مع العام 2004 ليست مشجعة نتيجة الظروف السياسية والأمنية التي نعيشها منذ اغتيال الرئيس الشهيد رفيق الحريري. وهناك تراجع كبير لا يتم تسليط الأضواء عليه من قبل الإحصاءات الرسمية.

أما بالنسبة إلى نشاط مكاتب السياحة والسفر فينقسم إلى شقين: السفر من لبنان إلى الخارج (Outgoing) والسفر من الخارج إلى لبنان (Incoming).

فبالنسبة إلى السفر إلى الخارج هناك نمو لغاية نهاية آب/أغسطس بنسبة 17 في المئة. فاستناداً إلى إحصاءات "أياتا" ومن خلال 213 مكتباً يبيعون تذاكر من لبنان إلى الخارج وبينهم نحو 40 مكتباً يتعاطون تنظيم الرحلات (Tour Operator)، تبين أنه تمّ خلال العام 2004 بيع تذاكر على كافة شركات الطيران بحدود 240 مليون دولار، إلا أن الفترة المماثلة لهذا العام (أول 8 أشهر) أظهرت زيادة 17 في المئة، وبرزت الزيادة في شهري تموز/يوليو وآب/أغسطس حيث كان معدل كل منهما العام الماضي نحو 20 مليون دولار فبلغ هذا العام 26 مليوناً لتموز/يوليو و27 مليوناً لشهر آب/أغسطس.

سياحة وليس هجرة

□ كما ذكرت أن السفر إلى الخارج (outgoing) زاد بنسبة 17 في المئة، غير أننا نلاحظ أنها سياحة أو ربما إقامات طويلة بعض الشيء بدليل أن هذه الزيادة تركزت خلال شهري تموز/يوليو وآب/أغسطس، وهذه الفترة هي الذروة بالنسبة إلى الحركة السياحية. وليست لدينا إحصاءات دقيقة حول المقاصد الرئيسية في هذين الشهرين؛ غير أن الواضح أن قسماً لا يستهان به منها توجّه نحو تركيا وردوس وماليزيا وبعض البلدان الأوروبية. من هنا نجد أن السفر إلى الخارج زاد بنسبة 17 في المئة، في حين أن السفر من الخارج إلى لبنان تراجع بنسبة نحو 16 في المئة.

النصف الملآن

ويتابع عبود قائلاً: "بعد 14 شباط/فبراير لتاريخ شهر أيار/مايو كانت نسبة الانخفاض أكثر من 50 في المئة وحصل إلغاء حجوزات مسبقة ولا سيما من السوق الأوروبية، وهي حجوزات لا يمكن استعادتها في ما بعد، لأن الأوروبيين يضعون برامج سياحة لإجازاتهم بصورة مسبقة بعكس السياح العرب الذين يقررون السفر قبل أيام. كذلك تراجعت الحركة في تلك الفترة بسبب إلغاء العديد من المؤتمرات. ولقد تأملنا أن يحصل تعويض لهذا التراجع في أشهر تموز/يوليو وآب/أغسطس وأيلول/سبتمبر لكن الإحصاءات الرسمية أظهرت أن التراجع حتى نهاية الشهر الثامن بلغت نسبته 15,9 في المئة مقارنة مع الفترة المماثلة من العام 2004.

ولكن، نشير إلى أن التراجع الحاصل جاء نتيجة مقارنة مع 2004 وهو عام نعتبر أنه كان استثنائياً وقياسياً وحقق زيادة بنسبة 35 في المئة عن العام 2003. ولذا فعندما نقارن العام 2005 بالعام 2003 نرى أن هناك زيادة بنسبة 2 إلى 3 في المئة وهي تشكل مؤشراً إيجابياً.

تخمة مكاتب

■ **بالانتقال إلى شؤون المهنة وشجونها، نلاحظ أن ثمة تخمة في عدد مكاتب السياحة. هل يؤثر ذلك على الأداء؟ وكيف يمكن معالجة هذا الواقع؟**

□ هناك بالفعل تخمة في عدد وكالات السفر الذي وصل إلى 650 مكتباً مرخصاً لها من وزارة السياحة، وهذا العدد لبلد من 3 ملايين نسمة يمثل نسبة عالية جداً. وهذه المكاتب شرعية كلها ولكن قسماً منها لا



يعمل، ومؤخراً وبفضل جهود اللجنة الاستشارية ودعم مديرة عام السياحة ندى السردوك تمّ إلغاء رخص أكثر من 80 مكتباً.

ومن أصل الـ650 مكتباً هناك فقط 213 وكالة تعمل تحت مظلة "أياتا" ويمكنها بالتالي التعامل مع كل الشركات العاملة في بيروت. أما الوكالات الأخرى التي هي خارج "أياتا" فمجبرة على العمل من خلال حصولها على حق البيع من الوكلاء المعتمدين.

أما المسجلون في النقابة فهم نحو 195 منتسبين إلى "أياتا" ونحو 90 غير منتسبين، وفي فترة رئاستي زادت الانتسابات بشكل ملحوظ بعدما كانت تراجعت في فترة سابقة نتيجة للمشاكل التي حصلت.

لقد توجهنا إلى وزارة السياحة لمعالجة هذه التخمة وطلبنا استصدار قانون إما بوقف إعطاء الرخص لفترة معينة أو بوضع شروط أصعب للترخيص. وفي هذا السياق طالبنا برفع قيمة الكفالة من 5 ملايين إلى 50 مليون ليرة، كما طلبنا معايير لمساحة المكاتب ومعايير لكفاءة العاملين في هذا المجال.

ومع ذلك، هناك تعاون بيننا وبين وزارة السياحة، حيث أن كل وكالة جديدة تشترط عليها الوزارة الاستحصال على إفادة من النقابة.

نحن أعضاء في منظمة الـUFTAA منذ سنوات طويلة ونريد أن يرتفع مستوى الوكالات، ولا بد من الاندماج في ما بينها أو تحسين أوضاعها. نحن كنقابة مع المنافسة ونؤمن بأنها تسهم في تحسين الأسواق وتحسين الخدمات لكن المطلوب تنظيم السوق. فنحن كنقابة لا نعرف من هي الجهة المرجعية لنا وزارة السياحة أم وزارة النقل أم الطيران المدني. كانت عمولتنا من شركات الطيران 9 في المئة، فجأة اجتمعت مجموعة من الشركات وخفّضت العمولة إلى 6 في المئة لماذا؟ من المسؤول عن ذلك، ومن تراجع لرفع الظلامة؟ طالبنا بتأليف هيئة أو مجلس وطني أو أي جهة مسؤولة تستطيع أن تحكم في ما بيننا. ولكن لم يحصل شيء من هذا القبيل.

أي صيغة للترويج

■ **كل القطاعات السياحية تتحدث عن أهمية الترويج وتطالب به، ما هي الصيغة التي ترون أنها الأفضل للقيام بهذا الدور؟**

□ نحن كنقابة نؤمن بالعمل الجماعي وبالمشاركة وبخاصة في لبنان. نقابتنا لم تكن مشاركة في اتحاد النقابات فقررنا الدخول في الاتحاد لاقتناعنا بأهمية التعاون. لكن بمفردنا لا نستطيع أن نحقق شيئاً. بعد الحرب كانت أفضلية الاهتمام للبنية التحتية التي تحققت، الآن لا بد من الاهتمام بالسياحة التي ينبغي أن نقتنع بأنها قطاع حيوي ومهم. المفروض أن يكون هناك تخطيط مسبق لهذا القطاع وإيجاد أطر للتعاون المثمر بين القطاعين العام والخاص.

لقد طالبنا بغرفة سياحية على غرار ما هو قائم في بلدان أخرى، رفضوا طلبنا لأسباب سياسية. لبنان ليس موجوداً لغاية الآن على الخريطة السياحية العالمية. لذا المطلوب تفعيل هذا القطاع وحفظ حقوق العاملين فيه وإيجاد أطر فعالة للتعاون.

■ **ماذا عن صيغة المجلس الوطني للسياحة؟**

□ إذا كان سيعاد تشكيل المجلس على الأسس السابقة فهذا يعني أننا لن نحرز تقدماً، المهم أن يضم المجلس كل الجهات المعنية بالسياحة كالفنادق والمطاعم ومكاتب السياحة وطيران الشرق الأوسط والمؤسسات الإعلامية وكازينو لبنان. والمهم أيضاً أن تكون لهذا المجلس خطة ترويجية للبلد ككل وموازنة معينة تسمح له بتنفيذ هذه الخطة.

نحن كنقابة ليس لنا تمثيل ثابت في المجلس الوطني. يجب أن يتم إنشاء هيئة عليا للسياحة أو مجلس وطني بعيد عن المحاصصة ويضم أشخاصاً متمرسين في المجال الترويجي. ■

السياحة اللبنانية في 8 أشهر



بلغ عدد السياح القادمين إلى لبنان خلال الأشهر الثمانية الأولى من العام 2005 نحو 793778 سائحاً، في مقابل 943846 سائحاً للفترة المماثلة من العام 2004، أي بتراجع نسبته 15,9 في المئة.

وقد توزع هؤلاء بحسب المناطق كالآتي:

– احتل السائحون العرب المرتبة الأولى بعدد بلغ 322679 سائحاً وبنسبة 41 في المئة.

– احتل الأوروبيون المرتبة الثانية بعدد بلغ 219965 سائحاً، أي ما نسبته 28 في المئة من الإجمالي.

– أما الآسيويون فاحتلوا المرتبة الثالثة وبلغ عددهم 113304 سياح، أي بنسبة 14 في المئة.

أما بالنسبة إلى شهر آب / أغسطس فقد بلغ عدد السياح 182912 سائحاً، في مقابل 212113 سائحاً في آب / أغسطس 2004، أي بتراجع نسبته 13,8 في المئة. وجاء التراجع في عدد السياح العرب بنسبة 21 في المئة، والسياح الأوروبيون بنسبة 4,7 في المئة.

"روتانا" في منطقة سوليدير بحلول العام 2007



سليم الزير

في المنشور التسويقي الصادر قبل نحو شهر عن سلسلة فنادق ومنتجعات روتانا، تفاصيل عن 28 منشأة فندقية متنوعة تتوزع بين سورية ومصر ولبنان والكويت وقطر والسودان والإمارات العربية المتحدة (أبو ظبي، دبي، الشارقة، الفجيرة).

وتحتوي هذه المنشآت على نحو 8000 غرفة وجناح وشقة ذات مواصفات راقية تتراوح بين 4 و5 نجوم.

ويشار إلى أن لدى سلسلة فنادق ومنتجعات روتانا حالياً 20 منشأة قيد العمل، و8 منشآت قيد التنفيذ، إضافة إلى 5 منشآت من المقرر ضمها إلى السلسلة خلال فترة السنوات القليلة المقبلة.

منتجع وسبا جراند

وجديد روتانا كان مؤخراً منتجع وسبا جراند روتانا في شرم الشيخ وهو الأول بعد 3 منشآت أخرى في شرم الشيخ والغردقة، من فئة 5 نجوم. واعتبر الرئيس والمدير التنفيذي لفنادق روتانا **سليم الزير** أن ذلك "يمهد ويفتح الطريق أمام روتانا لتنفيذ خططها وتوسيع مرافقها في مصر".

وأضاف **الزير**: "يقع المنتجع على شاطئ هو الأجمل في شرم الشيخ ويمتد الشاطئ الخاص بالمنتجع لمسافة 450 متراً إضافة إلى 3600 متر مربع من أحواض السباحة ذات المواصفات الأولمبية، وتحيط بالمنتجع مساحات خضراء تحتوي على اكثر من 2000 شجرة نخيل، ويعتبر منتجع وسبا جراند روتانا الأحدث في شرم الشيخ "مدينة السلام" وهو يوفر للنزلاء تجربة فريدة في الغطس والقوارب الشراعية والكثير من الرياضات البحرية وركوب الخيل والجمال إلى جانب الصحراء ومناظرها.

يضم المنتجع 559 غرفة وجناحاً و45 نادياً من نوادي روتانا المميزة، و9 فلل تتألف الواحدة منها من 4 أو 5 غرف نوم. وتحتوي هذه الغرف على ثلاجة صغيرة وإنترنت بسرعة عالية والقنوات التلفزيونية والهاتف المزود ببريد صوتي إضافة إلى تقديم الشاي والقهوة مجاناً.

كما يشتمل المنتجع على تقديم مأكولات متنوعة وهي:

رمسيس، ايسيس، ميزالونا، سكاي لاونج، سيلك روود، بالمز، بالس.



منتجع وسبا جراند روتانا شرم الشيخ

وإلى النادي الصحي المجهز، تتوافر في الفندق قاعة تتسع لـ 500 شخص و3 قاعات للاجتماعات مجهزة بتقنيات وشبكة اتصالات متطورة.

باكورة سورية

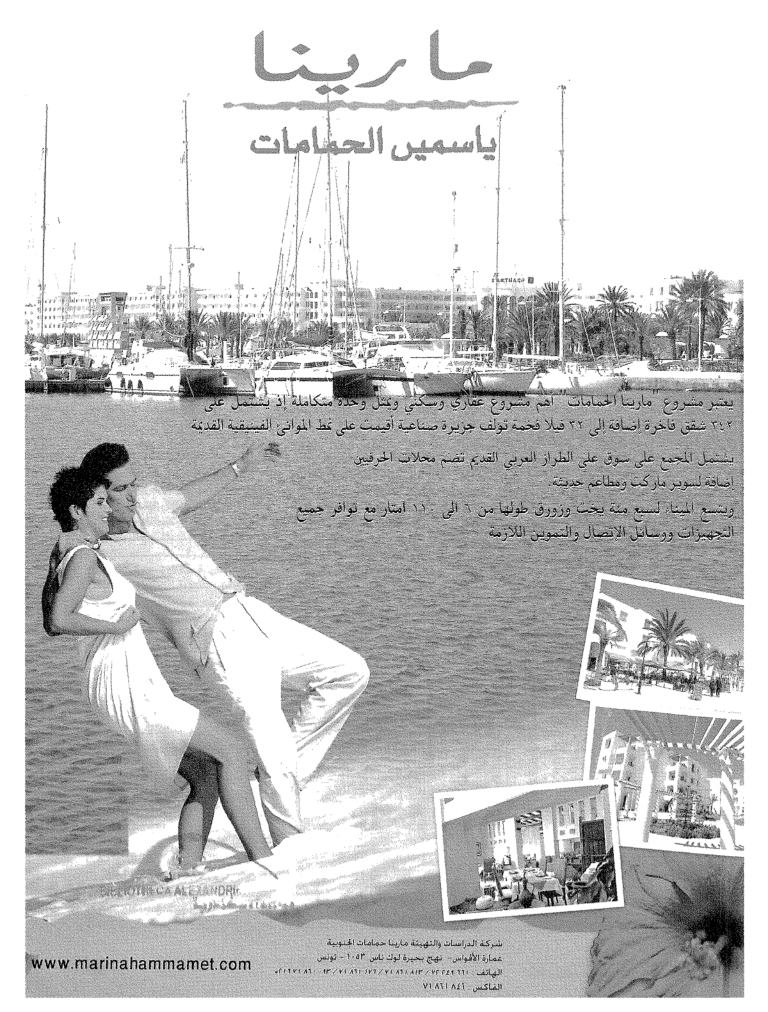
وقبل ذلك، كانت سلسلة روتانا افتتحت في دمشق "كوين سنتر روتانا سويتس" ليكون أول فنادقها في سورية. وعن هذه الخطوة قال **سليم الزير**: "رؤية روتانا الستراتيجية تقتضي إنشاء وافتتاح فندق متميز في كل مدينة رئيسية في منطقة الشرق الأوسط، وهذه الرؤية تدخل حيز التطبيق عبر خطة زمنية طويلة المدى دقيقة المواعيد.

ويضم الفندق الذي يبعد 10 دقائق عن مركز المدينة 110 ستوديوهات وسويتات فاخرة وقاعة للطعام، ومميزات ترفيهية عصرية كخدمات الأعمال ومركزاً للياقة البدنية.

لبنان: 4 منشآت

أما في لبنان، فإن سلسلة روتانا سيكون لها بحلول العام 2007 أربع منشآت سياحية بعد افتتاح فندق سوليدير روتانا الذي سيضم 160 غرفة و90 شقة فندقية وهو يطل على البحر، وقريب من مبنى الستاركو الشهير.

في أيار/مايو 2006، سيتم افتتاح فندق الروشة سويتس الذي يضم 176 غرفة وستوديو إضافة إلى مطعم وغرف للاجتماع، ومركز لرجال الأعمال ونادٍ رياضي. وتقدم روتانا خدماتها في لبنان حالياً من خلال جفينور روتانا (164 غرفة) والحازمية روتانا (150 غرفة). ■



مارينا
ياسمين الحمامات
يعتبر مشروع "مارينا الحمامات" أهم مشروع عقاري وسكني ويمثل وحدة متكاملة إذ يشتمل على
٣٤٢ شقق فاخرة إضافة إلى ٣٢ فيلا فخمة تؤلف جزيرة صناعية أقيمت على نمط الموانئ الفينيقية القديمة
يشتمل المجمع على سوق على الطراز العربي القديم تضم محلات الحرفيين
إضافة لسوبر ماركت ومطاعم حديثة.
ويتسع الميناء لسبع مئة يخت وزورق طولها من ٦ الى ١١٠ أمتار مع توافر جميع
التجهيزات ووسائل الإتصال والتموين اللازمة
شركة الدراسات والتهيئة مارينا حمامات الجنوبية
عمارة الأقواس- نهج بحيرة لوك ناس ١٠٥٣ - تونس
الهاتف : ٧٢ ٢٤١ ٦٦١ / ٧١ ٨٦١ ٨١٣ / ٧١ ٨٦١ ١٧٦ / ٩٣
الفاكس : ٧١ ٨٦١ ٨٤١
www.marinahammamet.com

القطاع السياحي في العراق: الرهان على الاستقرار

بغداد - "الاقتصاد والأعمال"

يعاني قطاع السياحة في العراق، من أزمة حادة، فالقوانين السابقة، قيدته كثيراً، ثم جاءت الحرب (في العام 2003)، وتداعياتها المستمرة حتى الآن، لتزيد من حدة الأزمة، فالمؤسسات السياحية تبدو في كثير من الأحيان شبه فارغة، أو تبدو أحياناً أخرى، في حركة ضعيفة، تكاد لا تُذكر بما كانت عليه بعض المؤسسات الكبرى مثل: "الشيراتون"، "الرشيد"، "فلسطين" وغيرها من فنادق الدرجة الأولى. ولا غرابة في ذلك، فكثير من الفنادق، تحوّل إلى مواقع عسكرية أو لوجيستية للقوات الأجنبية، وباتت هدفاً للقصف والهجمات التي سببت خسائر كبيرة، انعكست سلباً على الأوضاع السياحية بصورة عامة، وعلى أوضاع الفنادق بصورة خاصة، فهبطت نسبة تداول أسهمها بشكل ملحوظ، على رغم وجود ثماني شركات فندقية، في السوق العراقية للأوراق المالية.

وإذا كانت الأوضاع الأمنية الراهنة، قد فاقمت هذه الأزمة، فإن ارتفاع الأسعار، وتراجع القدرة الشرائية عند المواطن العراقي، أضافا مشكلة واسعة، تمثلت في تدهور السياحة الداخلية، وفي عجز أغلبية العراقيين عن استخدام الفنادق لأغراض اجتماعية (حفلات الأعراس مثلاً... إلخ).

أما السياحة الدينية التي كانت قد حققت قفزة كبيرة، بعد سقوط النظام السابق، فقد انتكست مؤخراً بسبب الأحداث التي شهدتها الأماكن المقدسة، فأصيب القطاع الفندقي في النجف وكربلاء بالجمود، بعدما كان قد حقق توسعاً ترك آثاره الإيجابية في الحياة الاقتصادية للمواطنين الذين أقدم بعضهم على تحويل منازلهم إلى فنادق، لاستيعاب زائري الأماكن المقدسة، غير أن الصورة لم تعد كذلك في الآونة الأخيرة.

ولكن، رغم هذه المعاناة في القطاع السياحي، فإن التفكير في الحلول، والإقدام عليها، موجودان بفاعلية؛ حيث عملت هيئة السياحة على إخراج قوات الاحتلال من بعض الفنادق تمهيداً لإعادة إعمارها، ثم تعاونت مع القطاع الخاص، فتمكّنت من توقيع عقود مع شركة سومر للاستثمارات العقارية، بصيغة الاستثمار المشترك، إذ يتم توزيع الأرباح بين الشركة المستثمرة وهيئة السياحة، إلى حين استيفاء الشركة المبالغ المتفق عليها في العقد حيث تعود ملكية الفندق إلى هيئة السياحة؛ وقد تمّ تأهيل فندقي نينوى أوبروي والموصل وفق هذه الصيغة. وتم مؤخراً افتتاح الفندق الأول وهو من فئة خمس نجوم، وقد بلغت تكلفة إعادة تأهيله 19 مليون دولار. وهذا الفندق بدأ العمل بإدارة وإشراف الشركة العالمية "ستاروود" ويعتبر أول إنجاز في مرحلة ما بعد الحرب، والعمل جار الآن لإعادة تأهيل فندق شيراتون البصرة.

وأهم المشاكل التي تواجهها هيئة السياحة مع قوات الاحتلال، هي عدم دفع المستحقات المترتبة على إشغال هذه القوات لعدد من الفنادق ومنها فندق الرشيد الذي يعتبر من الفنادق الرئيسة في العراق.

ومن المشاكل أيضاً عدم وجود إحصاءات حديثة عن عدد الفنادق في العراق، فآخر إحصائية، تعود إلى العام 2001 وقامت بها وزارة التخطيط في العهد السابق، وتشير إلى وجود 860 فندقاً بلغ مجموع إيراداتها 546440 مليون دينار عراقي.

وعرض رئيس رابطة الفنادق والمطاعم في العراق **أكرم الجبوري** لواقع القطاع فقال أن بعض الفنادق تراجعت نسبة الإشغال فيها إلى واحد في المئة بسبب التفجيرات التي تتعرض لها، وبسبب عمليات الاختطاف التي تزايدت في الآونة الأخيرة. وأضاف أن سوء الحالة الأمنية كان وراء تراجع وتيرة الاستثمارات في القطاع الفندقي؛ أما بالنسبة للسياحة الدينية في كربلاء والنجف، فقد



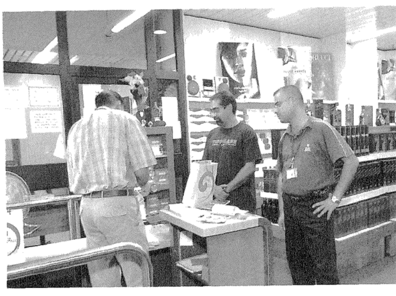
وصلت نسبة إشغال الفنادق إلى 100 في المئة، إلّا أنها سرعان ما تراجعت بعد الأحداث التي شهدتها هذه المناطق. وفي شمال العراق حيث الوضع مستقرٌ تشهد فنادق السليمانية وأربيل نسبة إشغال جيدة، وخصوصاً فندق شيراتون أربيل الذي أعيد تأهيله مؤخراً حيث يستقبل أعداداً كبيرة من رجال الأعمال من دول الجوار كـ: تركيا، سورية وإيران. وقال **أكرم الجبوري** إن هناك حركة استثمار في القطاع الفندقي على الرغم من كلفة البناء المرتفعة التي تصل إلى 500 دولار للمتر المربع الواحد، من دون ثمن الأرض التي تقدم مجاناً. وأشار إلى أن الفنادق التي يجري بناؤها ليست من فئة 5 نجوم، بل تُبنى وفق معايير شخصية.

دور القطاع الخاص

وفي مقابل ذلك، يرى رئيس هيئة الاستثمارات الخاصة **يونس السماوي** أن القطاع الخاص بدأ يقوم بدوره في القطاع الفندقي، بعد فترة اتسمت بسوء الإدارة والفساد. وأشار إلى عمليات التأهيل التي بدأها القطاع الخاص في فنادق رئيسية مثل "شيراتون" و"ميريديان" و"الميليا" و"السدير"، وقال: "يجري حالياً بناء 100 دار في غابات الموصل، إضافة إلى فندق من فئة 5 نجوم يتضمن قاعات ومسابح وصالات"؛ وأشار إلى أن فرص الاستثمار في القطاع الفندقي العراقي كبيرة وواعدة، فالعدد الحالي للفنادق لا يكفي لاستيعاب متطلبات المرحلة المقبلة، والمستثمرون العرب مدعوون إلى الاستثمار في هذا القطاع.

وعن الاستثمارات التي يديرها في هذا القطاع أشار إلى أنه يُجري حالياً محادثات مع بعض المستثمرين بغرض بناء فنادق في كل من بغداد والحلة والبصرة وفق صيغة العقود المشتركة.

أما رئيس "الاستثمارات السياحية في العراق"، **يقظان نذير صالح**، فيضيف أسباباً أخرى لأزمة القطاع السياحي في العراق، فيقول: "إن المسؤولين في العراق لا يعيرون هذا القطاع ما يستحقه من اهتمام، رغم امتلاك العراق الكثير من المواقع والمرتكزات السياحية والطبيعية والدينية"؛ ويتابع: "إن تدفّق الزائرين بشكل عشوائي، ومن دون مقابل، بسبب استمرار فتح الحدود، يضاعف من عوامل انهيار السياحة في الوقت الراهن". ويدعو **صالح** إلى ضرورة النهوض بالقطاع السياحي، فيقول: "يجب العمل على إعادة الحياة إلى الفنادق في بغداد لتصبح رمزاً للحياة بدلاً من أن تبقى مسيّجة بأسوار من الكونكريت المسلّح الذي يعزلها عن محيطها على رغم أنها في قلب بغداد".


السوق الحرة في مطار بغداد

احتياجات كبيرة للنهوض

إعادة الحياة إلى الفنادق وإلى السياحة العراقية بصورة عامة، يستوجب تلبية حاجات كثيرة، وهذا ما يسميه رئيس هيئة السياحة **موفق البنّا** بـ"الاحتياجات المهمة للنهوض"، فيقول: "لو تخيلنا أن الأوضاع الأمنية جيدة، بحيث يمكن للزائرين المكوث في الفنادق، فإننا بحاجة ماسة إلى: المجمّعات السياحية، الفنادق والمطاعم، وإلى إدخال سلاسل الفنادق والمطاعم العالمية من أجل رفع الطاقة الاستيعابية". ويعقد **البنّا** مقارنة ذات دلالة في هذه المسألة، فيقول: "إن إحصائية سابقة في العام 1985 أظهرت الحاجة إلى 100 ألف سرير فندقي في كل العراق، أما اليوم (بعد عشرين سنة) فإن هذا الرقم لا يكفي لأغراض السياحة الدينية فقط"، وبعدها يشير **البنّا** إلى النقص في الإحصاءات والدراسات الجديدة، ويتحدث عن الحاجات الكبيرة لبغداد وحدها، انطلاقاً من عدد سكانها الذي يتجاوز حالياً 5 ملايين نسمة، فيقول: "عدد الغرف في بغداد، في الوقت الحاضر، 5 آلاف غرفة تقريباً، تستوعب نحو 8 آلاف سرير موزّعة على فنادق الدرجة الممتازة، لكن هذه الأسرّة لا تستوعب – على سبيل المثال – المشتركين في معرض بغداد الدولي إذا أُعيد افتتاحه".

نسبة الإشغال في فنادق النجف 100 في المئة

وهكذا، فإن آراء هؤلاء الخبراء التقت على تأكيد أزمة الركود في القطاع السياحي العراقي، بسبب الإهمال القديم، وبسبب ظروف الحرب وما بعدها، لكنها التقت أيضاً على أهمية استنهاض هذا القطاع وضرورته المستقبلية بالنسبة إلى الاقتصاد العراقي، ورأت أن إمكانية الاستثمار فيه كبيرة، مع تشديدها على ضرورة إشراك القطاع الخاص، واستقدام الخبرات العالمية، ولاسيما في قطاع الفنادق؛ فإذا حصلت مثل هذه الخطوات تدريجياً في السنوات العشر المقبلة، فإن نسبة المردود الذي يمكن أن يكون متوقعاً قد تصل إلى 40 في المئة من الدخل القومي، وفقاً لتقدير **أكرم الجبوري**، رئيس رابطة أصحاب الفنادق والمطاعم في العراق. ■

آراء 8 شركات طيران عربية في سياسة الأجواء المفتوحة

المعاملة بالمثل، المنافسة العادلة، التطبيق التدريجي

ساهم ارتفاع حركة النقل الجوي في المنطقة العربية في ابعاد شبح الخسائر عن شركات الطيران في الوقت الذي عرف قطاع الطيران العالمي خسائر ناهزت 5 مليارات دولار خلال العام الماضي. ويبدو أنّ نمو وتيرة السفر من والى المنطقة شكل حائط دفاع منيع أمام المخاطر المتأتية من ارتفاع اسعار النفط عالمياً الى مستويات غير مسبوقة. والواقع أن هذا النمو في حركة السفر انعكس ارتفاعاً ملحوظاً في ايرادات شركات الطيران العربية خصوصاً وأنّ صناعة النقل الجوي حققت على امتداد 5 سنوات متواصلة نمواً بلغ معدله 50.7 في المئة في العام 2004 قياساً بالعام 2000، علماً أن معدل النمو العالمي للفترة ذاتها لم يتخط 8,8 في المئة. وبالتالي فإن الايرادات المحققة ستساعد الشركات العربية على مواجهة الاعباء المالية التي يرتبها ارتفاع الفاتورة النفطية فضلاً عن تحويل جزء كبير منها لصالح تنفيذ خطط التطوير واعادة الهيكلة.

الا أن تحسن الارقام لا يلغي حجم التحديات التى تواجه قطاع الطيران العربي الذي يقف على مشارف حقبة جديدة أبرز ملامحها المنافسة وتحرير القطاع وفتح الاجواء، دون أن نغفل بالطبع الجهود والاموال المبذولة في سبيل تطبيق الانظمة والاجراءات التي تفرضها المنظمة العالمية للنقل الجوي "أياتا".

وبطبيعة الحال، تدرك شركات الطيران العربية ان هذه التحديات تتطلب لمواجهتها توحيد الجهود من خلال اقامة التحالفات واتفاقيات التعاون. وفي هذا السياق، يبرز مشروع "آرابيسك" كمنطلق للتنسيق بين الشركات العربية في ظل الاتحاد العربي للنقل، يرتكز الى التعاون التسويقي بين 7 شركات عربية على ان تنضم الى المشروع شركات نقل جوي اخرى في المستقبل. ويستمد "آرابيسك" مقومات نجاحه من أن حركة السفر البينية العربية تمثل الجزء الاكبر من قطاع النقل الجوي العربي اذ سجل الربع الاول من العام الحالي نقل نحو 8,5 ملايين مسافر داخل المنطقة بزيادة 11 في المئة قياساً بالربع الاول من العام 2004.

وفي محاولة منها للوقوف على الوضع الراهن للقطاع واستشراف الحقبة المستقبلية، قامت "الاقتصاد والأعمال" باستطلاع آراء رؤساء شركات الطيران العربية حول نشاط شركاتهم وموقفهم من سياسة الأجواء المفتوحة. "الاقتصاد والأعمال" التي توجهت الى جميع رؤساء شركات الطيران العربية لاقت تجاوباً من 8 شركات فقط. أما الاسئلة التي تضمنها استطلاع الرأي فهي:

1 – كيف تقيّمون نشاط شركتكم خلال النصف الاول من العام 2005، وما هي توقعاتكم للنصف الثاني من العام؟

2 – في ظل الاتجاه المتزايد نحو إنفتاح الأسواق على بعضها البعض من حيث السلع والخدمات، فإن سياسة الأجواء المفتوحة مسألة مطروحة أمام الحكومات العربية.

أ. ما هو رأيكم في شأن سياسة الأجواء المفتوحة، وكيف تنظرون الى تأثيراتها على شركتكم؟

ب. إستطراداً، هل تؤيدون سياسة الأجواء المفتوحة بصورة مطلقة، ام اعتمادها مع بعض الضوابط؟ وما هي أهم هذه الضوابط؟

ج. هل ترون انه من المناسب اعتماد سياسة الأجواء المفتوحة تدريجياً وابتداءً بالاسواق العربية في مرحلة أولى؟

وفي ما يلي الأجوبة:

"الإمارات":

15 طائرة جديدة

اعتبر رئيس دائرة الطيران المدني في دبي والرئيس الأعلى لطيران الإمارات الشيخ **أحمد بن سعيد آل مكتوم** أن "الإمارات" ستواصل توسيع أسطولها وشبكتها وتطوير خدماتها على الرغم من ارتفاع أسعار الوقود. كما أكد أن سياسة الأجواء المفتوحة كان لها آثار إيجابية على طيران الإمارات، داعياً في المقابل إلى وضع بعض المعايير وليس الضوابط في سبيل منع الممارسات الخاطئة التي تحول دون المنافسة العادلة. وفي ما يلي الأجوبة:

1 – تبدأ سنتنا المالية في 1 نيسان/ابريل وتنتهي في 31 آذار/مارس من العام التالي. وعليه فإننا لا نزال في النصف الأول، ومن المبكر الحديث عن نتائج الآن ولكن على الرغم من ذلك، سنواصل توسيع أسطولنا ومحطاتنا وتطوير خدماتنا، حيث ستنضم نحو 15 طائرة إلى الأسطول هذا العام، ما يعني أن أداءنا المالي مطمئن. من جانب آخر، فإن أسعار الوقود المرتفعة، حيث تجاوز سعر برميل النفط مؤخراً مستوى الـ 70 دولاراً، لا تزال تشكل أكبر تحد، لجميع الناقلات العالمية. وستواصل أسعار الوقود ضغطها على معدلات الأرباح، علماً أنه لا يلوح في الأفق أية بادرة تشير إلى احتمال حدوث تراجع سعري في المستقبل.



الشيخ أحمد بن سعيد آل مكتوم

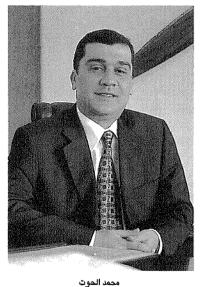
2. أ– نشأت طيران الإمارات في العام 1985 وتوسعت وسط بيئة سياسة الأجواء المفتوحة، التي تطبقها دبي. ولم يكن هناك من خيار أمام الناقلة الوليدة إلا العمل وفقاً لآليات السوق والاعتماد على نفسها في وجه منافسة شرسة من نحو 50 ناقلة عالمية وإقليمية كانت تستخدم مطار دبي الدولي في ذلك الحين (يزيد عددها الآن على 110 ناقلات). وبصفتي الرئيس الأعلى لطيران الإمارات، وفي الوقت ذاته رئيساً لدائرة الطيران المدني، أؤكد أن تأثير هذه السياسة على طيران الإمارات كان إيجابياً للغاية. فقد أدركنا منذ اللحظة الأولى أنه علينا تقديم منتجات وخدمات متميزة حتى نكون قادرين على منافسة لاعبين سبقونا بعشرات السنين. وأقول اليوم أننا حققنا في ظل الأجواء المفتوحة ما عجزت ناقلات عالمية عدة عن تحقيقه عن طريق الحماية وتقييد الأجواء.

2. ب – نؤيد سياسة الأجواء المفتوحة على الإطلاق، مع بعض المحددات وليس الضوابط، وذلك بهدف منع الممارسات الخاطئة التي تستهدف الإضرار بفرص المنافسة العادلة.

2. ج – دبي تعتمد كما أسلفت سياسة الأجواء المفتوحة منذ البداية، وليس لدينا ما نخشاه، ونحن دائمو المطالبة بفتح الأجواء، إقليمياً وعالمياً. أما بالنسبة إلى الدول العربية، فإن طريقة فتح الأجواء، وما إذا كانت فورية أو تدريجية، أمر يخضع لظروف كل دولة وقرارها. لكن من المؤكد أن فتح الأجواء سيكون لصالح تلك الدول وناقلاتها الوطنية وصناعة الطيران لديها بشكل عام، والدليل على ذلك لبنان الذي ارتفعت حركة الطيران إليه منذ اعتماد هذه السياسة بمعدل يفوق العشرين في المئة سنوياً.

طيران الشرق الأوسط:

المعاملة بالمثل



محمد الحوت

على الرغم من الظروف الأمنية الصعبة التي مر بها لبنان مؤخراً حافظت شركة طيران الشرق الأوسط على النتائج ذاتها

التي كانت حققتها خلال النصف الأول من العام 2004، علماً أن الشركة كانت، وبحسب رئيس مجلس الإدارة والمدير العام **محمد الحوت**، حققت نمواً بنسبة 11 في المئة منذ مطلع العام الحالي وحتى 14 شباط/فبراير تاريخ وقوع جريمة اغتيال الرئيس الشهيد **رفيق الحريري**. وعلى خط الأجواء المفتوحة، يكرر **الحوت** مواقفه السابقة والداعية إلى تطبيق سياسة الأجواء المفتوحة وفق أسس اقتصادية تضمن المنافسة العادلة والشريفة. ويعتبر أن مبدأ المعاملة بالمثل يأتي في صميم الأسس الاقتصادية بالإضافة طبعاً إلى عدم اعتماد الأسعار الإغراقية. وقد جاءت الأجوبة على النحو التالي:

1. نقلت شركة طيران الشرق الأوسط خلال النصف الأول من العام الجاري (2005)، عدداً من المسافرين يوازي عدد الذين استخدموا طائرات الشركة خلال الفترة نفسها من العام 2004. وهذه النتيجة نعتبرها إيجابية ومرضية في ظل الظروف التي شهدها لبنان خلال هذه الفترة بدءاً من جريمة اغتيال الرئيس الشهيد **رفيق الحريري**، وما أعقبها من تداعيات وانعكاسات على الصعيدين السياسي والأمني. وكانت الشركة حققت نمواً منذ مطلع العام حتى 14 شباط/فبراير عشية الجريمة – بلغت نسبته 11 في المئة، ثم جاءت الظروف لتحول دون استمرار هذه الوتيرة من النمو، ومع ذلك، فإن الحفاظ على النشاط نفسه يعتبر نتيجة مرضية. أما بالنسبة إلى النصف الثاني من العام فتبقى توقعاتنا جيدة، ولم تعمد إدارة الشركة إلى أي تعديل في شأن التوقعات الواردة في الموازنة السنوية.

2. أ– لا شك في أن الأجواء المفتوحة سياسة تهدف إلى تأمين أكبر قدر ممكن من المنافسة في السوق بحيث يتم تأمين أفضل الخدمات للمسافرين بأفضل الأسعار. وبالتالي فإننا في شركة طيران الشرق الأوسط نرغب في تحقيق المنافسة العادلة والشريفة ولذلك فإن سياسة الأجواء المفتوحة ولكي تحقق أهدافها، لا بد من إرسائها على أسس اقتصادية بحيث لا يتم تطبيقها بالمطلق ومن دون ضوابط ومعايير، لأن هذه السياسة، وفي حال تطبيقها بصورة عشوائية فإنها تؤدي إلى عكس الغاية المرجوة منها أساساً وتترك انعكاسات سلبية على الشركات وعلى المسافرين في آن واحد.

2. ب – واستطراداً، فإن في طليعة الأسس الاقتصادية للمنافسة العادلة، هو اعتماد مبدأ المعاملة بالمثل، أي أن تسمح لغيرك بدخول سوقك بمقدار ما يسمح غيرك لك بدخول سوقه. لتوضيح ذلك، إذا رغبت شركة في المجيء إلى لبنان بمعدل 14 رحلة أسبوعياً، ينبغي أن يكون هناك حق لـ"الميدل إيست" بتسيير العدد نفسه من الرحلات إلى البلد المعني. وإذا لم تعط "الميدل إيست" حقاً مماثلاً، فإنها ستضطر إلى الخروج من السوق ولا تعود قادرة على المنافسة وهذا الأمر مُطبّق في الولايات المتحدة وهي أكثر البلدان ليبرالية وتحريراً للاقتصاد. أما الشرط الثاني لتأمين المنافسة المشروعة والعادلة فيتمثل في عدم اعتماد الأسعار الإغراقية من قبل بعض الشركات، وبالتالي ينبغي أن يكون هناك قواعد تمنع ذلك، وإلا فإن الشركات الكبيرة تغدو قادرة على إخراج الشركات الصغيرة. إلى ذلك، فإن سياسة الأجواء المفتوحة ينبغي أن تراعي مبدأ المنافسة العادلة من خلال النظر إلى الشركات التي تحظى بدعم حكومي غير محدود، لأن هذه الشركات في حال اعتمدت الأسعار الإغراقية قادرة على إخراج الشركات التي تعمل على أسس تجارية، وهذا الأمر أيضاً يطبق في أميركا وفي أوروبا.

3. ج – إننا نشجع سياسة الأجواء المفتوحة بدءاً بالأسواق العربية ولكن ضمن الأسس التي أوردناها أعلاه.

"الملكية الأردنية": تحرير الأجواء والخصخصة

على الرغم أن الفاتورة النفطية تشكل ثلث التكاليف التشغيلية في "الملكية الأردنية"، إلا أن المدير العام والرئيس التنفيذي في الشركة **سامر المجالي** يؤكد أن الإيرادات ارتفعت خلال النصف الأول من العام الحالي بنسبة 13 في المئة قياساً بالفترة ذاتها من العام الماضي. وفي مسعى داعم لسياسة الأجواء المفتوحة، يشير **المجالي** إلى أن "الملكية" كانت أطلقت مبادرة لتحرير الأجواء الأردنية إيماناً منها بمبدأ المنافسة العادلة في صناعة النقل الجوي وللمضي قدماً في برنامج التخاصية. وفي ما يلي نص الأجوبة:

1. من المتعارف عليه في "الملكية الأردنية" أن النشاط التشغيلي لحركة المسافرين يكون بطيئاً ومتواضعاً خلال فترة النصف الأول من كل عام بسبب ضعف حركة السفر خلال فصل الشتاء، فيما تشهد فترة النصف الثاني من كل عام نشاطاً كبيراً وقياسياً ولاسيما خلال أشهر حزيران/يونيو وتموز/يوليو وآب/أغسطس. إلا أن نتائج النصف الأول من العام الحالي جاءت مختلفة، إذ ارتفع عدد المسافرين الذين نقلتهم "الملكية الأردنية" خلال فترة النصف الأول من هذا العام بنسبة 4 في المئة من العام الماضي، وبمعدل امتلاء للمقاعد بلغ نحو 71 في المئة، وهي نسب جيدة في حسابات شركات الطيران العالمية، فيما ارتفع معدل الدقة في مواعيد الإقلاع والهبوط من 86,2 في المئة خلال الستة أشهر الأولى من العام 2004 إلى 88,9 في المئة خلال النصف الأول من العام الحالي.

أما من حيث الإيرادات المالية المتحققة فقد ارتفعت هي الأخرى بنسبة 13 في المئة عن إيرادات الفترة نفسها من العام الماضي وبنسبة 2 في المئة عن الخطة الموضوعة، ليصل صافي الربح المتحقق إلى نحو 5,4

سامر المجالي

ملايين دينار وبزيادة عن العام الماضي للفترة نفسها بلغت نحو عشرة أضعاف تقريباً. ولأن فترة النصف الثاني من العام الحالي تشهد حركة نمو قياسية وغير مسبوقة في هذه الأيام فإن التوقعات تشير إلى تحقيق نتائج إيجابية جيدة مع نهاية العام الحالي من حيث حجم الأرباح الصافية النهائية والتي ستتأثر بلا شك بالارتفاع المطرد الكبير في أسعار الوقود عالمياً الذي زاد على 66 دولاراً للبرميل، حيث يشمل الوقود نحو ثلث التكاليف التشغيلية لـ"الملكية الأردنية".

2.أ– كما هو معروف فقد غدا الأردن بقيادة جلالة الملك **عبدالله الثاني** نموذجاً في المنطقة للديموقراطية والانفتاح والتحرر الاقتصادي والتوجه نحو العالمية والسعي للوصول إلى مصاف الدول المتطورة سياسياً واقتصادياً وتكنولوجياً. وقد قطع في هذا الاتجاه شوطاً كبيراً وما زال يحث الخطى نحو تحقيق المزيد. وتدعم "الملكية الأردنية" سياسة الاجواء المفتوحة، وكنتيجة لهذا الدعم فقد أطلقت الشركة مبادرة لتحرير الأجواء الأردنية خلال شهر أيار/مايو من العام 2004 ووضعتها أمام الحكومة الأردنية للإسراع في وتيرة التحرير التدريجي للأجواء الأردنية وقطاع النقل الجوي عموماً. وقد بارك جلالة الملك **عبدالله الثاني** هذه المبادرة حين عرضت أمامه خلال الزيارة التي قام بها مبدياً دعمه المطلق لسياسات الشركة وبرامجها الطموحة.

توسيع شبكة الخطوط

2.ب– تؤمن "الملكية الأردنية" بمبدأ المنافسة في صناعة النقل الجوي وتوفير أفضل السبل الكفيلة بإنجاح هذا المبدأ في مناخ تسود فيه العدالة والمساواة، لذا جاءت مبادرتها منسجمة مع هذا الفهم لواقع السوق المحلية والإقليمية وضرورة النهوض بصناعة النقل الجوي في الأردن والمنطقة، وخلق مزيد من الروابط بين المملكة والعالم وتشجيع السياسة وتسهيل حركة تنقّل رجال الأعمال والصادرات والتجارة الخارجية. وتقوم مبادرة "الملكية الأردنية" هذه على مرحلتين: تتضمن الأولى منها التوصية للحكومة الأردنية بمراجعة فورية لكافة الاتفاقيات الجوية الثنائية القائمة بين الأردن والدول العربية، بحيث تتيح هذه الاتفاقيات تشغيل رحلة جويه يومياً لكل طرف بين عمّان وكافة العواصم العربية، ورحلة جوية يومياً بين عمّان وبعض المدن العربية الكبيرة الأخرى.

وتوصي "الملكية الأردنية" في هذه المرحلة الحكومة بمراجعة الاتفاقيات الجوية القائمة بين الأردن ودول الاتحاد الأوروبي وإتاحة الفرصة لتشغيل رحلة جوية يومياً لكل طرف بين عمّان وكل من هذه الدول، من خلال سياسة عربية موحدة تحت مظلة الاتحاد العربي للنقل الجوي، وتعزيز الاتفاقية الجوية المفتوحة مع الولايات المتحدة الأميركية، وتشغيل رحلة جوية يومياً بين عمّان وكل من اليابان وكوريا الجنوبية وأوستراليا وكندا. كما توصي بدعم سياسة الأجواء المفتوحة السائدة في العقبة، والاستمرار في تنفيذ سياسة الأجواء المفتوحة في ما يتعلق بالرحلات المستأجرة (تشارتر) وتعديل تعليمات سلطة الطيران المدني الأردنية للتأكد من أن كافة شركات الطيران العاملة في الأردن ستتمتع بحرية أكبر في تحديد الأسعار الخاصة بها والتي تحكمها قوى السوق والمنافسة العادلة.

أما في المرحلة الثانية من المبادرة فتوصي "الملكية الأردنية" وتدعم بقوة إعلان الأردن منطقة أجواء مفتوحة مع منتصف العام 2007 وعلى أسس تبادلية مع الدول الأخرى. وتقترح "الملكية الأردنية" في هذه المرحلة ضرورة تأسيس هيئة إقليمية تشرف على تنفيذ تعليمات وقواعد المنافسة والتأكد من توفر فرص عادلة ومتوازنة للمنافسة بين شركات الطيران الإقليمية والعالمية لتكون مهمة هذه الهيئة مشابهة لمهام قوانين منع الاحتكار الأميركية والأوروبية. وتتضمن المرحلة الثانية أيضاً إزالة العراقيل والصعوبات من أمام حركة النقل الجوي ولاسيما بين الدول العربية بما في ذلك إلغاء أو تسهيل منح تأشيرات الدخول وإلغاء أو خفض الضرائب المفروضة على السفر.

2.ج – إن مبادرة "الملكية الأردنية" هذه تأتي في ضوء توجهات الملك **عبدالله الثاني** بأهمية انفتاح الأردن على العالم والإسراع في إزالة العقبات كافة من أمام المستثمرين العرب والأجانب، وانسجاماً مع سياسة الحكومة الرامية إلى تحرير الأجواء الأردنية تدريجياً، كما تأتي في سياق الستراتيجية التي تنفذها "الملكية الأردنية" لإعادة الهيكلة لشركات الطيران العالمية والإقليمية. ومع تطبيق هذه المبادرة فإن لدى "الملكية الأردنية" قناعة تامة بأن المستفيد الأول منها سيكون هو المسافر نفسه، بما توفره له سياسة التحرر والأجواء المفتوحة من مرونة وسهولة في عملية السفر، وإتاحة العديد من الخيارات أمامه للانتقال بأسعار منافسة وعادلة، والحد من القيود والصعوبات التي تعترض حركة النقل الجوي في الوقت الحاضر، والارتقاء بخدمات السفر بوجه عام.

"الكويتية": تعزيز اتفاقيات التعاون


الشيخ طلال مبارك عبد الله الأحمد الصباح

كان النصف الأول من العام 2005 حافلاً بالنسبة للخطوط الجوية الكويتية وخصوصاً على جبهة التحالفات حيث يوضح رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب الشيخ **طلال مبارك عبد الله الأحمد الصباح** أن "الكويتية" وقعت اتفاقية السفر العربية Arabian Air Pass مع 5 شركات عربية لزيادة التعاون وتوسيع القاعدة السوقية للشركة، هذا بالإضافة إلى إبرام العديد من اتفاقيات التشغيل بالرمز المشترك



مع مجموعة شركات طيران عالمية. وعلى جبهة الأجواء المفتوحة، يبدي الصباح استعداد "الكويتية" للعمل وفق سياسة الأجواء المفتوحة شرط أن يتزامن ذلك مع تحديث التشريعات والقوانين التي تحكم صناعة النقل الجوي العربي. وفي ما يلي الأجوبة كاملة:

1. لا شك بأن نجاح أية شركة طيران في العالم يعتمد على درجة الانفتاح الاقتصادي للبلد الذي تعمل فيه، والخطوط الجوية الكويتية تشهد تطوراً ملحوظاً في الحركة، حيث نقلنا خلال النصف الأول من العام 2005 نحو 1,2 مليون راكب مقارنة مع 1,1 مليون راكب في العام الماضي، ونعمل حالياً جاهدين لتحقيق أرقام قياسية خصوصاً بعد إعادة خارطة التشغيل وتكثيف الحركة للنقاط الناشطة لزيادة الحركة. كما حققنا في النصف الأول من العام 2005 العديد من المشاريع والاتفاقيات حيث أبرمنا مؤخراً اتفاقية السفر العربية Arabian Air Pass مع 5 شركات عربية لزيادة التعاون المثمر ولتوسيع قاعدة السوق في منطقتنا العربية، وتتيح هذه الاتفاقية للراكب السفر مع 6 شركات طيران هي: الخطوط الجوية الكويتية، الطيران العُماني، مصر للطيران، "الملكية الأردنية"، طيران الشرق الأوسط، الخطوط الجوية اليمنية، للإستفادة من الأسعار التشجيعية للسفر على خطوط هذه الشركات.

وامتداداً لسياسة المؤسسة الهادفة إلى تقديم خدماتها لعملائها في أكبر رقعة جغرافية ممكنة، عمدت المؤسسة إلى التوسع في اتفاقيات التشغيل بالرمز المشترك مع العديد من شركات الطيران العالمية، حيث أبرمت اتفاقية مع طيران الأولمبيك والطيران الصيني، والخطوط الجوية التركية، والخطوط الأوكرانية والخطوط الجوية السعودية، بالإضافة إلى التشغيل بالرمز المشترك للشحن، فقد أبرمت المؤسسة اتفاقية مع الخطوط السنغافورية وطيران داس والخطوط الجوية الفرنسية، حيث تتمكن المؤسسة من خدمة عملائها من خلال هذه الاتفاقيات من دون تحمل نفقات التشغيل، كما أن للمؤسسة قاعدة كبيرة من اتفاقيات التحاصص النسبي للركاب والشحن، كما نتوقع لاحقاً اتفاقيات مماثلة



طيران الجزيرة:
رحلات إلى 5 محطات عربية


مروان بودي

أعلنت شركة طيران الجزيرة – أول شركة طيران كويتية تابعة للقطاع الخاص – عن البدء باستقبال الحجوزات على رحلاتها اعتباراً من 16 تشرين الثاني/ نوفمبر المقبل، علماً أنه سيتم إطلاق الشركة نهاية تشرين الأول/ أكتوبر الجاري.

وتشمل رحلات طيران الجزيرة، التي صنّفت ناقلاً وطنياً جديداً في الكويت، 5 مقاصد في المرحلة الأولى.

وقال مروان بودي رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي: "إننا فخورون بما أنجزناه حتى الآن وما سنسعى لإنجازه في المستقبل. لقد كان التعبير الحقيقي للدور الوطني الذي يلعبه القطاع الخاص في خدمة المجتمع والاقتصاد انطلاقاً من رغبتنا في إضافة ما هو متميز ومبتكر في عالم الطيران. لقد كانت الكويت سباقة في تحرير سوق الطيران في الشرق الأوسط، وكانت شركة طيران الجزيرة سباقة في المباشرة باستعداداتها وصولاً إلى هذا اليوم التاريخي الذي لم تشهده الكويت من نحو 50 عاماً".

كما تحدّث بودي عن التفرد الذي حققته شركة طيران الجزيرة مشيراً إلى أن الشركة حرصت على استثمار أفضل الأفكار والخبرات والتكنولوجيا الحديثة في تقديم خدمات طيران غير مسبوقة، ثم أشار إلى أن القيمة الفريدة لشركة طيران الجزيرة هي في كونها تقدم نمطاً جديداً يعتمد على التذكرة منخفضة التكلفة لتكون تلبية حقيقية لاحتياجات المجتمع واستثماراً نوعياً في تطبيقات التكنولوجيا ووسائل الاتصال لخدمة الضيوف المسافرين، وقال: "تحتل شركة طيران الجزيرة موقع الريادة باستثمارها التكنولوجي المتطور حيث تعتبر الأولى في الكويت والشرق الأوسط في استخدام نظام حجوزات (Navitaire) الفعّال الذي أثبت قدرته العملية على خلق قيمة مضافة لخدمات الطيران في الكويت والمنطقة، إضافة لاختيار أسطول جديد من طائرات إيرباص A320 والتي تعتبر من أحدث وأكفأ الطائرات".

وبعدما أشار بودي إلى اعتماد طريقة الحجز الإلكتروني ختم قائلاً: "إن القيم الحقيقية التي نعتز بها في طيران الجزيرة ترتكز على اهتمامنا الكبير في تغيير مفاهيم السفر في المنطقة لنمنح ضيوفنا متعة الاستقلال والتحكّم في رحلاتهم وطريقة حجزهم". ■

جدول رحلات طيران الجزيرة اعتباراً من 16 تشرين الثاني/ نوفمبر 2005

الوجه	عدد الرحلات في الأسبوع	سعر التذكرة الإلكترونية*
دبي	يومياً (7)	22 د.ك
بيروت	يومياً (7)	30 د.ك
عمّان	يومياً (7)	29د.ك
دمشق	ثلاث رحلات في الأسبوع	30 د.ك
البحرين	يومياً (7)	10د.ك

مع الطيران العُماني والخطوط الإيطالية وطيران الخليج والملكية الأردنية بغية زيادة خيارات السفر المتاحة لمسافريها.

وعن توقعاتنا للنصف الثاني من العام الحالي فإن الآمال كبيرة بعد موافقة مجلس الأمة الكويتي على اعتماد الحسابات الختامية التي ستمنح المؤسسة دفعة قوية إلى الأمام للبدء في تطبيق خطة شاملة للإرتقاء بالأداء العام وتطوير الأسطول ورفع الإنتاجية وتنفيذ المشاريع التطويرية ورفع مستوى الخدمة والاهتمام بالكادر الوطني. ولكن هناك أمور قد تحدث فمثلاً الخطوط الجوية الكويتية أكبر المتضررين حالياً من ارتفاع أسعار الوقود في الكويت كونها أكبر العملاء لمشتريات وقود الطائرات من الشركة الكويتية لتزويد الطائرات بالوقود (كافكو) المورد الوحيد والمحتكر لبيع وقود الطائرات في سوق الكويت، حيث أن زيادة أسعار الوقود قد حمّل ميزانية المؤسسة مصروفات إضافية مما سيزيد من خسائرها، على الرغم من فرض رسوم الوقود على أسعار تذاكر السفر وبوالص الشحن والتي تغطي جزءاً لا يزيد على 30 في المئة من الزيادة في أسعار الوقود. حيث تم بناء ميزانية السنة المالية 2005 – 2006 للمؤسسة على سعر 85 فلساً للليتر بتكلفة إجمالية 39 مليون د. ك للوقود، بينما وصل السعر حالياً إلى 142 فلساً أي بزيادة تصل إلى 60 في المئة، مما سيزيد من بند مصروفات الوقود وبالتالي زيادة الخسائر الإجمالية في نهاية السنة المالية 2005 – 2006 إلى نحو. في حين كانت المؤسسة في خطتها لهذه السنة المالية تتطلع لتخفيض الخسائر التشغيلية وإلى أرباح تشغيلية محدودة في العام 2006 – 2007، وبهذه المناسبة نود أن نناشد الجهات المعنية في دولة الكويت العمل على دعم المؤسسة الوطنية بتخفيض أسعار وقود الطائرات.

2. أ – نحن في الخطوط الجوية الكويتية نرحّب بسياسة الأجواء المفتوحة، وقد تم مؤخراً تطبيق هذه السياسة مع لبنان، وقد طالبنا منذ زمن بتطبيق هذه السياسة التي تعنى بانفتاح تدريجي بعيداً عن قيود الاتفاقيات الثنائية، وبلا شك فإن هذه السياسة ستعود بالفائدة على حركة النقل الجوي والتبادل التجاري والاقتصادي بين الدول عامة والعربية خاصة. وقد يكون هناك ضرر لبعض شركات الطيران الوطنية على المدى القريب ولكن هذه السياسة ستكون لها فائدة بشكل أكبر لهذه الشركات على المدى البعيد، حيث من شأن المنافسة تحفيز الشركات لتطوير الخدمات والبحث عن وسائل لكسب العميل. ونحن مستعدون للعمل في جو الأجواء المفتوحة ونرحّب بتلك السياسة وندعمها ولكن ينبغي أن يتزامن مع ذلك تحديث للتشريعات والقوانين في صناعة النقل الجوي، وأن تطبق هذه السياسة بصورة شاملة كما حدث في الدول الأوروبية وليس بصورة ثنائية كما يحدث الآن في الدول العربية.

2. ب – تتطلب سياسة الأجواء المفتوحة التدرج في التطبيق حتى تتأهل جميع الإجراءات المعنية للوضع الجديد، ولا بدّ بأن يكون مبدأ زيادة عدد الرحلات قد تم بصورة تدريجية بعد السماح بزيادة تقاسم السوق بين الشركات الوطنية بنسبة أكبر مما هو مشروط حالياً في الاتفاقيات الثنائية وهي نسبة مناصفة حصة السوق بعدد الرحلات وحجم الحمولة، كما يجب على الدول المالكة لشركات طيرانها أن تتعامل بالمثل مع شركات الطيران الأخرى.

2. ج – من الضروري تطبيق سياسة الأجواء المفتوحة تدريجياً حتى يتقبل الجميع هذه السياسة والتكيّف معها بشكل عملي من دون أن تؤثر هذه السياسة على وضع شركة الطيران الوطنية للدولة، فما تم تطبيقه في أوروبا هو تطبيق تدريجي وتم بموجبه الاتفاق على توزيع حصص النقل والمشاركة بين الشركتين الوطنيتين بحيث يتم قبول حصص السوق بنسبة 60 في المئة إلى 40 في المئة للشركتين في المرحلة الأولى بعدما كانت 50 في المئة إلى 50 في المئة، وتم تعديلها في ما بعد إلى 80 في المئة إلى 20 في المئة في المرحلة اللاحقة، إلى أن تم اعتبار نسبة الشركات الأوروبية في أسواق الدول الأوروبية الأخرى بمستوى الشركة الوطنية نفسها لتلك الدولة. بمعنى أن يتم معاملة الشركة الأوروبية الأخرى في سوق دولة أوروبية أخرى كشركة وطنية لها. وهذا ما يجب أن يتم في السوق العربية ويتطلب الأمر اتخاذ قرار سياسي من القادة وعدم ترك اتخاذ قرار يُبنى على مواقف الشركات العربية، حيث أن مصالح بعض هذه الشركات تعتمد على مبدأ الاستحواذ بتخفيض عدد الرحلات عندما تكون حصة الناقل الوطني الآخر من السوق أكبر من حصة تلك الشركة من دون الأخذ في الاعتبار أسباب ذلك كمستوى الخدمات ومواعيد السفر وأنواع الطائرات والنشاط البيعي لهذه الشركة. إن ما يبعث على التفاؤل هو اتفاق منظمة الطيران المدني العربية التي تمثل سلطات الطيران المدني في الدول العربية لمبدأ فتح الأجواء بين الدول العربية ومرحلية تطبيقها ونأمل أن تطبق هذه التوجهات في المستقبل القريب.

"مصر للطيران":
لا تحرير للأجواء من دون ضوابط

توقع رئيس مجلس إدارة الشركة القابضة لمصر للطيران **عاطف عبد الحميد مصطفى** أن تسجل الشركة نقل 5,5 ملايين مسافر خلال العام 2005، انطلاقاً من زيادة عدد الرحلات وارتفاع الطلب. وفي الوقت عينه، حذّر من أن تقود سياسة الأجواء المفتوحة إلى ما يُعرف بذبح الشركات لبعضها Cut Throat Competition خصوصاً إذا ما تم تطبيق فتح الأجواء من دون أية قيود أو ضوابط تمنع الإغراق وتعزز المنافسة العادلة. ودعا **مصطفى** إلى التدرج في تطبيق سياسة الأجواء المفتوحة بعيداً عن دعم الحكومات لشركاتها الوطنية وحمايتها. وقد جاءت الأجوبة على الشكل التالي:

1. قامت الشركة بزيادة عدد الرحلات على خطوط الشبكة (منتظم وغير منتظم) بنسبة قدرها 8 في المئة، حيث تم تشغيل 8161 رحلة خلال الفترة من كانون الثاني/ يناير – أيار/ مايو 2005 مقابل 7572 رحلة خلال الفترة المماثلة من العام 2004. كما شهدنا زيادة أعداد الركاب المنقولين على خطوط الشبكة بنسبة قدرها 3 في المئة، حيث تم نقل 2,152,743 راكباً خلال الفترة من كانون الثاني/ يناير – أيار/ مايو مقابل 2,095,145 راكباً خلال الفترة نفسها من العام السابق. وتشير النتائج المالية للعام المالي 2004– 2005 والمنتهية في 30 حزيران/ يونيو 2005

إلى تحقيق الهدف المخطط لإيراد النشاط التجاري والمقدر بـ 5150 مليون جنيه. وحققت الشركة نمواً في إجمالي تحويلات المكاتب الخارجية بنسبة 20 في المئة عن الفترة (كانون الثاني/ يناير – أيار/ مايو 2005) بقيمة 204,598,607 دولارات أميركي مقابل 170,850,497 دولاراً أميركياً خلال الفترة المماثلة من العام 2004. ومن المتوقع أن تصل حركة الركاب المنقولين خلال العام 2005 إلى 5,5 ملايين راكب.

2. أ – إن سياسة فتح الأجواء يجب أن يحكمها اعتباران، أولهما العدالة وثانيهما تبادل الكسب، أي أن الطرفين يكسبان مثل بعضهما البعض WIN WIN SITUATION لا أن يكسب طرف على حساب الطرف الآخر، وحتى من ابتدعوا هذا النهج وهم الأميركيون قدموا ضمانات لمنع الاحتكار وقوانين لمنع الإغراق، ثم طبقوا تلك السياسة تدريجياً باتفاقات ثنائية مع الدول. ومنذ عامين وحتى الآن مازالت الولايات المتحدة تتفاوض مع أوروبا ولم تصل إلى اتفاق حول عدد من الأمور المهمة. فأوروبا تطالب بحق النقل داخل الولايات المتحدة لشركاتها كما ستحصل الشركات الأميركية على حق النقل الداخلي من دولة إلى دولة داخل أوروبا الموحدة التي تتعامل الآن كدولة واحدة. كما تمتد المفاوضات إلى قوانين الملكية الأجنبية لشركات الطيران حيث ينص القانون الأميركي على 25 في المئة أقصى ملكية أجنبية بشركات الطيران الأميركية، بينما يطالب الأوروبيون بحق مماثل في التملك.

2. ب – إن سياسة فتح الأجواء لا تطبّق فقط لزيادة الطلب على العرض، ولكن لا بد لها من ضمانات وآلية تطبيق تضمن عدم ذبح الشركات لبعضها أو ما يعرف باسم CUT THROAT COMPETITION، ورغم وجود اتفاقات دولية تحظر حصول شركات الطيران على دعم حكومي، إلا أن هناك شركات مملوكة بالفعل لحكومات والدعم يقدم لها كجزء من موازنة الدولة ولا سبيل لمنافستها، و"مصر للطيران" على الرغم من أنها مملوكة بالكامل للدولة إلا أنها لا تحصل على أي دعم من أية جهة، أي أن فتح الأجواء بصورة مطلقة سيخرق أول اعتبار وهو المنافسة العادلة.

"العربية": مليون مسافر في 18 شهراً


عادل علي

استطاعت "طيران العربية" من أن تحجز لنفسها حصة في سوق السفر العربي وأن تدخل شريحة جديدة من المستهلكين إلى قطاع النقل الجوي. ويشير الرئيس التنفيذي للشركة عادل علي إلى أن الشركة قامت بنقل مليون مسافر خلال الأشهر الـ 18 على مباشرة عملها. وإذا كانت "العربية" مدركة بأن تحقيق الربحية هو هدف بعيد المدى عندما يتعلق الأمر بصناعة السفر، إلا أن علي يشدد على أهمية المنافسة العادلة في القطاع خصوصاً وأن الأجواء المفتوحة ستقدم فرصاً مهمة للشركة كي تتطور وتوسّع شبكة خطوطها. وفي ما يلي الأجوبة:

1. في غضون الثمانية عشر شهراً الأولى من التشغيل، حقّقت شركة العربية للطيران إنجازات عدة، فقد توسعنا لنصل الآن إلى 18 وجهة في 12 بلداً، وزاد حجم أسطول طائراتنا من طائرتين إلى خمس طائرات، كما نقلنا ما يزيد على مليون مسافر. إن العام 2005 يعتبر عاماً ناجحاً للغاية بالنسبة لنا حتى الآن، حيث أضفنا طائرة جديدة Airbus A320. وقد كانت الهند، وهي الوجهة الأولى بين الوجهات الثلاث التي قمنا بإضافتها في النصف الأول من هذا العام، وواصلنا بعد ذلك لنصل إلى شرم الشيخ والأقصر لتلبية الطلب المتزايد للوصول إلى تلك المنتجعات. ولقد تخطينا الأهداف التي وضعناها للعام 2004، حيث حققنا نتائج مالية مبهرة في عامنا الأول من التشغيل، وأثبتنا أن وضعنا المالي راسخ، كما أننا في طور تحقيق نموذج جديد في هذا القطاع في المنطقة، يرجع ذلك إلى العمل الدؤوب لكل أعضاء طاقم العمل في "العربية للطيران" وكذلك مبدأ الشركة في إدارة المؤسسة أولاً وقبل كل شيء كمشروع تجاري. وقد كان المخطط أن نواجه خسائر في عامنا الأول، فيما نحقق توازناً بين الأرباح والخسائر في العام الثاني ونحقق هامش ربح في العام الثالث، إلا أن النتائج جاءت أفضل من توقعاتنا حيث أنه من المعروف أن ربحية خط الطيران هي هدف طويل المدى ونادراً ما يكون هناك أرباح في العام الأول من بدء التشغيل.

ومن ناحية أخرى، فإن حصولنا على الجائزة الفضية لأفضل خط جوي في الشرق الأوسط بعد ترشيحنا من قبل العملاء الإقليميين يؤكد جدارتنا، حيث تعتبر تلك الجائزة شهادة تقدير حقيقية للعمل الذي نقوم به. نتطلع نحن إلى تقديم الكثير من الخدمات القيمة للمزيد من العملاء عبر المنطقة. ونحن سعداء بأن نعلن أننا قمنا بنقل عدد أكبر من المسافرين بنسبة 57 في المئة في شهر تموز/ يوليو الماضي مقارنة بالعدد نفسه في العام الماضي. إنه لإنجاز عظيم أن نتمكن من تيسير السفر لمزيد من الناس عبر المنطقة وسنستمر في ذلك قدماً.

نتمنى الإستمرار في النمو في الفترة المتبقية من العام 2005، وكانت الهند دوماً جزءاً من خطط "العربية للطيران" التوسّعية، ومن ثم فنحن نتطلع إلى تلبية المزيد من احتياجات السفر في المنطقة بتقديم المزيد من الوجهات الجديدة. إنها فرصة رائعة لـ "العربية للطيران" للمساعدة في تنمية السياحة في الهند مع تنشيط الحركة القادمة من منطقة الخليج، فضلاً عن تقديم المزيد من فرص السفر المتنوعة للشعب الهندي، سواء للعمل أو الترفيه.

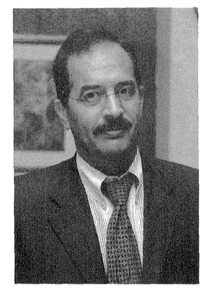
2– إن العربية للطيران تدعم سياسة السماوات المفتوحة وتحث الحكومات الإقليمية على تبني هذا التفكير التقدمي لتحقيق المصالح للمقيمين في تلك الدول. لقد تمكنا من التوسّع في 18 وجهة في 12 بلداً في أقل من عامين، ونتطلع إلى تيسير فرص الطيران للمزيد والمزيد من الناس عبر المنطقة، ونحن نتمنى أن تنتهج المزيد من الدول تلك السياسة ما يعمل على التقريب بين دول المنطقة.

2. ج – على الرغم من تطبيق سياسة فتح الأجواء ببعض الدول العربية إلا أنها تقوم بحماية شركاتها الوطنية بالعديد من الطرق من خلال فرض قيود على انتقال الأفراد ورؤوس الأموال واحتكار بعض الخدمات ووضع عراقيل للركاب الذين يستخدمون ناقلات أخرى غير الناقل الوطني لدولهم بما ينتفي معه أسس فتح الأجواء المتعارف عليها وإعطاء ميزة تنافسية للناقلات الوطنية لضمان بقاء هذه الشركات الوطنية في سوق النقل الجوية. لذا فإن "مصر للطيران" مع التحرير ولكن بضوابط تضمن التدرج وتبادل المنافع سواء في الإطار الثنائي أو المتعدد الأطراف وعدم التحول إلى غابة يأكل القوي فيها الضعيف، وبالتالي هناك حاجة ماسة لتعديل عدد من التشريعات وتقوية البنى التحتية في عدد من الأنشطة وليس فقط في مجال النقل الجوي بما يحقق الأهداف المرجوة من التحرير.

"اليمنية":
نقلة نوعية في الأسطول

تخوض الخطوط اليمنية ورشة تحديث على كافة الجبهات حيث استطاعت، وبحسب رئيس مجلس إدارتها **عبد الخالق القاضي**، إحداث نقلة نوعية في أسطولها الجوي استناداً إلى دراسات جدوى اقتصادية أظهرت مدى حاجة السوق إلى قدرة استيعابية أكبر، وعلى اعتبار أن الخطوط الجوية اليمنية شركة مشتركة بين الحكومتين اليمنية والسعودية، يرى **القاضي** أن هذه الشراكة لطالما شكّلت الضمانة لاستمرارية "اليمنية" على الرغم من الظروف الصعبة التي واجهتها شركات الطيران حول العالم. وعلى صعيد آخر، يؤيد **القاضي** سياسة الأجواء المفتوحة في ظل ضوابط ترعى التنفيذ ووفق مبدأ التطبيق التدريجي. وهنا نص الأجوبة:

1. تعمل الخطوط الجوية اليمنية وفق خطط محددة ومدروسة. ولما كان التطوير والتحديث في وسائل وأدوات العمل في هذه الشركة من أهم أهدافها، فإن الشركة قد نجحت في السنوات الأخيرة في إحداث نقلة نوعية في أسطولها الجوي تمثل في جوانب


عبد الخالق القاضي

أساسية عدة منها..

أولاً: ما يتصل بتحديث الأسطول، حيث تم استبدال كامل طائرات الشركة القديمة من بوينغ 737/727 بطائرات حديثة ومتطورة من طراز 737/800.. كما تم توسيع الأسطول بإضافة طائرات جديدة ومتطورة جداً تمثلت في طائرتي الإيرباص A300-200 ذات القدرة الكبيرة في حمولة الركاب والبضائع وفي المدى وفي المسافات التي تقطعها من دون توقف.

ثانياً: رافق هذا التحديث والتطوير في الأسطول تحديث وتطوير في الجوانب المرتبطة بالتشغيل مثل توفير قطع الغيار اللازمة لصيانة الطائرات وتدريب الطيارين والمهندسين الأرضيين على الطرازات الجديدة.

ثالثاً: توفير المعدات الأرضية التي ستقوم بخدمة هذه الطائرات وخدمة جميع أنواع الطائرات التي تصل إلى مطارات اليمن.

رابعاً: رافق ذلك أيضاً تطوير في الأنظمة والمعدات وأساليب العمل في الإدارات الأخرى بالشركة حتى تتوافق مع التطور والتحديث الحاصل في الأسطول.

والواقع أن التوسع في الأسطول بالنسبة إلى "اليمنية" ليس ترفاً ولا رغبة في الظهور بل يعتمد على دراسات اقتصادية مطولة ويرتبط أساساً باحتياجات السوق. والشركة اعتماداً على ذلك ليس لديها حالياً قرارات جاهزة في شراء طائرات جديدة إلا أن هنالك دراسات متعلقة بتغطية بعض الجوانب المهمة في النقل الجوي في اليمن مثل تكثيف شركة النقل الداخلي وتوسيع حركة الشحن الجوي وهذان المجالان تحت الدراسة في الوقت الحالي. أما تحديد نوعية الطرازات فيعتمد على تلبية الطراز للاحتياجات المحددة والامتيازات التي تحصل عليها الشركة في حال الشراء، والاختيار في العادة يحتاج إلى الكثير من الصبر والمفاوضات للحصول على أفضل العروض، وما يهمنا هو تحقيق المصلحة الاقتصادية لهذه الشركة.

وفي ما خص الخصخصة، نحن مع التوجه العام للدولة في خصخصة الهيئات والمؤسسات والشركات المملوكة للدولة بشكل عام وغير الناجح منها بشكل خاص، على أن تتوجه الدولة لرعاية الجميع والمحافظة على سلامة تطبيق القوانين المنظمة للعمل الاقتصادي في الوطن ككل. أما في ما يتعلق بوضع الخطوط الجوية اليمنية فقرار التخصيص عائد للسلطات العليا في الدولة، إلا أننا نرى أن الخطوط الجوية اليمنية تتوافر فيها عناصر العمل على الأساس الاقتصادي وهو الهدف من الخصخصة، فالخطوط الجوية اليمنية ليست ملكاً كاملاً للحكومة بل بين الحكومتين اليمنية والسعودية، والشراكة لا تخضع لقيود العمل الحكومي، حيث أن قانونها الأساسي يمنحها ميزة العمل على أساس اقتصادي بحت.

2.أ – سياسة الأجواء المفتوحة أصبحت واقعة في العالم العربي بعد التوقيع على الخطة الخاصة بذلك من قبل وزراء النقل العرب في كانون الأول/ ديسمبر 2004 من بينها اليمن، وهناك برنامج تنفيذي للتدرج بخطوات التحرير حددت بأربع مراحل تنتهي في العام 2006. ونحن بدورنا نؤيد هذه السياسة لأنها ستصبح قريباً هي السائدة في العالم خصوصاً وأنها تمارس حالياً في الكثير من دول العالم وأنها ارتبطت بشكل أو بآخر مع توجهات الانضمام لمنظمة التجارة العالمية. وبطبيعة الحال مثل هذه التوجهات تفرض علينا كشركة وطنية إعادة النظر في الكثير من النظم والإجراءات حتى نستوعب

هذا الحدث بأقل الأضرار الممكنة.

2. ب – نحن عبّرنا عن رأينا للجهات المعنية في الدولة مبكراً بأننا نؤيد سياسة تحرير الأجواء لكن مع وجود ضوابط وبالتدرج. وهذه السياسة اعتمدت في كثير من الدول حتى الأوروبية وأميركا وذلك حرصاً على مصلحة الشركة الوطنية.

2. ج – الدول العربية حسب ما أشرنا سابقاً تبنت فكرة الانفتاح بين الدول العربية وفق تلك الاتفاقية الموقعة والتي تنتظر التصديق والعمل بموجبها سواءً بشكل ثنائي أو جماعي.

"السودانية": عوامل عدة تحكم الأجواء المفتوحة

شهد الربع الأخير من العام 2004 إتمام إجراءات إعادة هيكلة الخطوط الجوية السودانية، ويشير مدير عام الشركة **نصر الدين محمد أحمد** إلى أن الخطوط الجوية السودانية اتبعت إعادة الهيكلة بخطة طوارئ جرى تطبيقها خلال النصف الأول من العام الحالي، ما أثمر ارتفاعاً في الإيرادات التشغيلية وعدد الرحلات. ويشدّد **أحمد** على أن اعتماد الأجواء المفتوحة عربياً يتطلب تضافر الجهود الإقليمية، معتبراً أن هنالك عوامل عدة، إلى جانب الإمكانات المالية، تحكم المنافسة وأبرزها الاعتبارات الاجتماعية والسياسية والثقافية. وفي تفصيل الأجوبة:

1. بعد إكمال إجراءات إعادة الهيكلة خلال الربع الأخير من العام 2004، نفذّت الشركة خطة إسعافية (طموحة) خلال النصف الأول من العام 2005، وقد كانت مؤشرات الأداء ونتائج التشغيل جيدة على النحو التالي:

– ارتفاع عدد الرحلات التي تم تسييرها بنسبة 6 في المئة من 4104 رحلات إلى 4281 رحلة، على الرغم من انخفاض مجمل ساعات الطيران بنسبة 5 في المئة نتيجة للتركيز على الخطوط ذات الجدوى العالية.

– هناك زيادة في إجمالي عدد الركاب المنقولين بنسبة 5 في المئة مقارنة مع الفترة نفسها من العام السابق.

نصر الدين محمد أحمد

– ارتفاع نصيب الشركة في سوق السفر الداخلية من 23 إلى 65 في المئة وفي السفر العالمي من 30 إلى 55 في المئة.

– بلغ إجمالي إيرادات التشغيل للفترة بين كانون الثاني/ يناير حزيران/ يونيو 5173440 دولاراً، فيما كانت المنصرفات التشغيلية 47472589 دولاراً، وبلغ هامش أرباح التشغيل للفترة 42615895 دولاراً.

– بلغ متوسط نسبة نمو الركاب للفترة 12 في المئة وقد سجل الربع الثاني من العام 2005 نسبة نمو بلغت 35 في المئة فيما ظلّت أسواق الشحن الجوي مستقرة.

– ارتفعت جملة الرحلات العارضة للطيران الخاص من 70 رحلة في النصف الأول من العام السابق إلى 168 رحلة لهذا العام، كما ارتفعت ساعات الطيران من 750 ساعة إلى 1008 ساعات وارتفعت إيرادات الطيران الخاص من مليون دولار إلى 3 ملايين دولار.

– تمكنت الشركة من نقل نحو 33 ألف معتمر و14 ألف حاج بنسبة انضباط بلغت 93 في المئة.

– ارتفعت معدلات الانضباط في الإقلاع لكافة الرحلات من 55 في المئة إلى 95 في المئة نتيجة للإصلاحات الهيكلية التي تمّت في الشركة، كما ارتفعت معدلات الامتلاء للمقاعد المطروحة من 40 في المئة إلى 70 في المئة مع ارتفاع مضطرد لنصيب الشركة في السوق الداخلية، وقد انعكس كل ذلك على تحسن المردود المالي.

هذا وقد تمكنت الشركة من تحديث أسطول السفر الداخلي ويجري العمل على تحديث أسطول الشبكة العالمية خلال النصف الثاني من العام، وباكتمال ذلك نتوقع تحسناً مطرداً في أداء النصف الثاني لعام 2005، خصوصاً أن الشركة قد أكملت تأهيل المعدات المناولة الأرضية وبيئة العمل مع تحسين خدمات الركاب والتموين والطيران الخاص، كما نتوقع تحسين المردود المالي بتفصيل أنشطة الشحن الجوي التي تأثرت بنقص الأسطول العامل.

2.1 – تمت المشاركة في العديد من الحوارات والملتقيات حول سياسة الأجواء المفتوحة كمسألة مطروحة أمام الحكومات العربية، ونحن ننظر لها كتحديات تواجه الصناعة ويمكن التغلب على الصعوبات التي تواجه التطبيق في المنطقة عن طريق العمل المشترك. وتأثير هذه السياسات على شركتنا لا يختلف عن الأثر الذي تتركه على كافة الشركات المماثلة، الأمر الذي يستدعي المزيد من تضافر الجهود على النطاق الإقليمي ويبقى الأثر ضعيفاً على النطاق المحلي (السفر الداخلي في السودان).

2.ب – ولا يعني ذلك أننا نؤيد سياسة الأجواء المفتوحة بصورة مطلقة ولا بد من اعتماد بعض الضوابط التي تحقق المنافسة المتكافئة ومنها سياسات الحصص النسبية والتدرج في التطبيق لحين اكتمال الحد الأدنى من معينات المنافسة لكل شركة، بمعنى أن لا تكون الإمكانات المالية هي الفيصل حيث أن هناك عوامل أخرى ذات طابع اجتماعي وسياسي وثقافي لا بد من استصحابها في الأسواق العربية والأفريقية بالشفافية الكاملة.

2. ج – إن شركة الخطوط الجوية السودانية ترى دعوة شركات الطيران العربية للنظر في إشكالات التطبيق والثغرات التي تنجم عن ذلك لوضعها أمام الحكومات العربية مع التوصية بالمعالجات اللازمة لتمكين الشركات التي تعوزها الإمكانات المادية والدعم الحكومي المباشر من الصمود والاستمرارية لمصلحة صناعة النقل الجوي في المنطقة. ■



شركة المتوسط والخليج للتأمين وإعادة التأمين ش.م.ل. (ميدغلف)

الميزانية العمومية الموقوفة بتاريخ ٣١ كانون الاول ٢٠٠٤ و ٢٠٠٣ (الاف الليرات اللبنانية)

مسجلة في سجل هيئات الضمان تحت رقم ١٧٩– سجل تجاري رقم ٤٢٢٩٢

	٢٠٠٤			٢٠٠٣
	فرع الحياة	فروع غير الحياة	جميع الفروع	جميع الفروع (معدل)
الموجودات				
نقد وإستثمارات:				
نقد وودائع تحت الطلب	-	١٥،٧٥٢،٣٣٢	١٥،٧٥٢،٣٣٢	٦٢٦،٢٨٥
ودائع لأجل وحسابات مجمدة	٢،٢٥٠،١٥٦	١٩،٩٣٩،٤٠٩	٢٢،١٨٩،٥٦٥	٢٦،٨٥٩،٩٣٤
أوراق مالية إستثمارية	-	٦،٢٥٦	٦،٢٥٦	٤٥،٢٥٠
إستثمارات عقارية	-	٣٨٧،٣٥٢	٣٨٧،٣٥٢	٣٩٥،٤٩٣
إستثمارات في شركات مرتبطة	-	٨٢٧،٥٧٤	٨٢٧،٥٧٤	٨٢٧،٥٧٤
	٢،٢٥٠،١٥٦	**٣٦،٩١٢،٩٢٣**	**٣٩،١٦٣،٠٧٩**	**٢٨،٧٥٤،٥٣٦**
ذمم مدينة – أقساط التأمين	٢٩٩،٠٥٣	١٨،٥٠٩،٢٠٥	١٨،٨٠٨،٢٥٨	٢٥،٧٤٤،٨٨٢
ذمم مدينة – شركات إعادة التأمين	-	٦،٢٤٦،٩١٧	٦،٢٤٦،٩١٧	٧،٨١٩،٧٣٤
حصة معيدي التأمين من الاحتياطي الفني	٦٦٥،٢٩٥	٦،٤٢٣،٩٦٤	٧،٠٨٩،٢٥٩	١٢،٥٧٦،٢٠٨
تكاليف اكتساب عقود التأمين المؤجلة	-	٣،٠٧١،١١٢	٣،٠٧١،١١٢	٢،٠٨٢،٣٢٥
أرصدة مدينة مع المساهمين ، المركز الرئيسي، الفروع، الشركات الشقيقة و المرتبطة	-	٧،١٤٩،٩٨١	٧،١٤٩،٩٨١	٦،٠٤٠،٢٧٣
ممتلكات ومعدات	-	٢٤،١٦٦،٢٩٢	٢٤،١٦٦،٢٩٢	٢٣،٢١٣،٨٥٤
موجودات غير مادية	-	٤٩٢،٨٨٢	٤٩٢،٨٨٢	٥٢٣،٦٨٧
موجودات أخرى	٦٩،٦٨٦	٣،١٥٩،٧٥١	٣،٢٢٩،٤٣٧	٣،١٩٤،٨٧٣
	١،٠٣٤،٠٣٤	**٦٩،٢٢٠،١٠٤**	**٧٠،٢٥٤،١٣٨**	**٨١،١٩٥،٨٣٦**
مجموع الموجودات	**٣،٢٨٤،١٩٠**	**١٠٦،١٣٣،٠٢٧**	**١٠٩،٤١٧،٢١٧**	**١٠٩،٩٥٠،٣٧٢**
المطلوبات وحقوق المساهمين				
المطلوبات				
الاحتياطي الفني:				
إحتياطي أقساط التأمين غير المكتسبة	-	٣٤،٥١٩،٤٠٠	٣٤،٥١٩،٤٠٠	٣٤،٠١٠،٧٥١
إحتياطي حسابي – لفرع الحياة	٢،٠٢١،٩١٨	-	٢،٠٢١،٩١٨	١،٤٧١،٠٣٢
إحتياطي عجز الأقساط	-	٦٩،٩٠٦	٦٩،٩٠٦	-
إحتياطي المطالبات العالقة	٥٩٤،٤٠٠	١٣،١٨٧،١٧٣	١٣،٧٨١،٥٧٣	١٣،٨٩٦،٦٨٤
إحتياطي الحوادث الواقعة وغير المصرح عنها	-	٤١٤،٨٦٤	٤١٤،٨٦٤	٣٤٠،٠٤٧
إحتياطي مصاريف إدارة الحوادث	١٧،٨٣٢	٤٠٨،٠٦١	٤٢٥،٨٩٣	٤٢٧،١٠٢
	٢،٦٣٤،١٥٠	**٤٨،٥٩٩،٤٠٤**	**٥١،٢٣٣،٥٥٤**	**٥٠،١٤٥،٦١٦**
ذمم دائنة – شركات إعادة التأمين	-	١،٦٥٧،٥٤٧	١،٦٥٧،٥٤٧	٦،٢٨٣،٨٧٤
أرصدة المساهمين، المركز الرئيسي، الفروع، والشركات الشقيقة والمرتبطة	-	١٠٨،٨٩١	١٠٨،٨٩١	٢،٥٧٤،٤٢١
ذمم دائنة أخرى	٦٠٠،٣٤٥	٢٢،٨٢٩،٤٨٠	٢٣،٤٢٩،٨٢٥	٢٢،١٥٦،٣٦٥
مؤونات لمواجهة الأخطار والأعباء	٤٩،٦٩٥	١،٠٤٨،٠٣٧	١،٠٩٧،٧٣٢	٩٢٩،٨٣٠
مجموع المطلوبات	**٣،٢٨٤،١٩٠**	**٧٤،٢٤٣،٣٥٩**	**٧٧،٥٢٧،٥٤٩**	**٨٢،٠٩٠،١٠٦**
حقوق المساهمين				
رأس المال	-	٢٥،٠٠٠،٠٠٠	٢٥،٠٠٠،٠٠٠	٢٥،٠٠٠،٠٠٠
إحتياطي قانوني	-	٢،٩٨٩،٣٧٩	٢،٩٨٩،٣٧٩	٢،٥٦٣،٩٣٩
أرباح مدورة	-	٣،٩٠٠،٢٨٩	٣،٩٠٠،٢٨٩	٢٩٦،٣٢٧
مجموع حقوق المساهمين	-	**٣١،٨٨٩،٦٦٨**	**٣١،٨٨٩،٦٦٨**	**٢٧،٨٦٠،٢٦٦**
مجموع المطلوبات وحقوق المساهمين	**٣،٢٨٤،١٩٠**	**١٠٦،١٣٣،٠٢٧**	**١٠٩،٤١٧،٢١٧**	**١٠٩،٩٥٠،٣٧٢**
حسابات خارج الميزانية				
تعهدات معطاة				
تعهدات كضمانة لأقساط التأمين وإعادة التأمين	١،٢٠٠،٠٠٠	٩،١٧٤،٧٨٥	١٠،٣٧٤،٧٨٥	١١،٤٢٢،٩٣٥

رئيس مجلس الادارة – المدير العام : السيد لطفي فاضل الزين

الاعضاء:
الأستاذ: عارف منيمنة
السادة: ميدغلف هولدنغ

مفوضو المراقبة:
الأساسي: السادة ارنست ويونغ
الأكتواري: السيد وليد منيمنة





شفروليه تطرح طراز أفيو 2006

أطلقت شركة شفروليه للسيارات طراز أفيو 2006 التي تتميز بحجمها الصغير والرياضي، بعدما خضعت واجهتها الأمامية لإعادة تصميم.

وقال مدير تسويق شفروليه – السيارات الصغيرة في الشرق الأوسط **أحمد عامر**: "أن طراز أفيو الجديد من شفروليه متوفر بأربعة أبواب فئة السيدان او هاتشباك بخمسة أبواب. وهي مزودة بمحرك جنرال موتورز سعة 1,5 ليتر، يولد 83 حصاناً عند 5600 دورة في الثانية، وعزم مقداره 128 رطلاً – قدماً عند 3000 دورة في الثانية، ما يجعلها واحدة من أفضل السيارات أداء في فئتها.

وستتمتع هذه السيارة كباقي سيارات شفروليه بكفالة صيانة جنرال موتورز المجانية لمدة 3 سنوات من تاريخ الشراء أو لمسافة 60 ألف كلم، إضافة إلى خدمة الطوارئ على الطرقات.

يذكر أن مبيعات شفروليه ارتفعت في العام 2004 بنسبة 70,5 في المئة من إجمالي مبيعات جنرال موتورز الإقليمية.

سيارة رياضية جديدة من جاغوار



أعلنت شركة جاغوار للسيارات عن خطط لاطلاق سيارتها الرياضية XK الجديدة، في معرض فرانكفورت الدولي للسيارات الذي سيقام قريباً.

ووصف مدير التصميم في جاغوار **ايان كالوم** أن سيارة XK الجديدة "راقية وعصرية ومتطورة، تؤمن القيادة الديناميكية والأمان كأفضل سيارة رياضية وستتوفر في السوق بشكلين: "الكوبيه" و"المكشوف".

وأكد كبير مهندسي جاغوار **مايك كروس** على مزاياها الاستثنائية المتطورة من حيث هيكلها الخارجي المصنوع من الألمنيوم. وأوضح أن السيارة الجديدة يتم تصنيعها وتجميعها في كاستل برومويتش في الويست ميدلاندز، وهي ستدخل أسواق الشرق الأوسط مطلع العام 2006.

جاغوار XK الرياضية

تويوتا تطلق طرازات 2006 في سلطنة عمان

طرحت شركة تويوتا للسيارات طرازات 2006 في أسواق سلطنة عمان برعاية وزير الاسكان والكهرباء والماء **خميس مبارك بن عيسى العلوي** وبحضور عضو مجلس ادارة شركة تويوتا **اكيرا اوكابي**، ورئيس مجلس ادارة مجموعة سعود بهوان، وكلاء تويوتا في السلطنة، الشيخ **سعود بن سالم بهوان**.

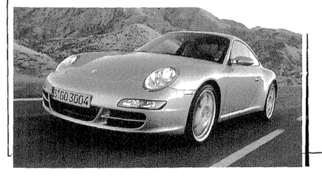
وقال عضو مجلس ادارة تويوتا **اكيرا اوكابي**: "إن مجموعة سعود بهوان ساهمت في احتفاظ تويوتا بأكبر حصة في سوق السيارات في منطقة الخليج عموماً وفي سلطنة عمان خصوصاً من خلال العديد من البرامج كتنمية الموارد البشرية وغيرها".

ونوّه الشيخ **بهوان** بالجهود التي تبذلها شركة تويوتا في سبيل تقديم أفضل طرازاتها كطراز فورشنر ذات الدفع الرباعي التي تتماشى مع كافة الأذواق.

بورشه: مبيعات قياسية في الشرق الأوسط

حققت شركة بورشه للسيارات رقماً قياسياً جديداً، في منطقة الشرق الاوسط، حيث بلغ عدد السيارات المسلمة الى العملاء خلال السنة المالية المنتهية في نهاية تموز / يوليو 2005، نحو 3811 سيارة، بزيادة نحو 37 في المئة عن العام الماضي. كما حققت الشركة زيادة في نسبة السيارات المسلّمة الى العملاء خلال شهر تموز/يوليو بلغت نحو 68 في المئة مقارنة بالشهر عينه من العام الماضي.

وتأتي هذه النتائج الايجابية في ظل النمو الذي تشهده الشركة في حجم المبيعات على مستوى العالم ككل، وقبل موعد إطلاق طراز "كاريرا 911" ذات الدفع الرباعي ابتداءً من الشهر الجاري، وقبل إطلاق طراز "كايمن اس" خلال شهر تشرين الثاني/نوفمبر المقبل.



نظامان من BMW للرؤية الليلية والإضاءة



نظام الرؤية الليلية

أعلنت شركة BMW عن طرح نظامي الرؤية الليلية ونظام المساعد للإضاءة العالية في طرازات مختارة من سيارتها ابتداء من الشهر الجاري ضمن زيادة عوامل السلامة.

المدير الإقليمي في شركة BMW الشرق الاوسط **غونتر زيمن** أكّد أن: "توفير عناصر السلامة في سلم أولوياتنا ويشكل نظام الرؤية الليلية، ونظام المساعد عالي الأشعة دليلاً على سعينا إلى توفير أعلى مستوى من عوامل السلامة".

نظام عالي الأشعة

ويتيح نظام الرؤية الليلية الكشف المبكر عن الأشخاص والحيوانات من مسافة بعيدة خلال السير في الطرقات المظلمة، وسيتم طرحه في سيارات الفئة السابعة في الشهر الجاري، على أن يتم طرحه في سيارات الفئة الخامسة والسادسة في العام المقبل.

أما نظام المساعد للإضاءة العالية فيستطيع عبر أحد المستشعرات في مقدمة السيارة الكشف عن أي مصدر قادم للضوء، ما يتيح للسيارة أوتوماتيكياً الانتقال بين الإضاءة العالية والمنخفضة لتحقيق أفضل مستويات الإضاءة. وهذا النظام سيتوفر في سيارات الفئة الخامسة والسادسة والسابعة ابتداء من الشهر المقبل.

أودي: رقم قياسي في المبيعات

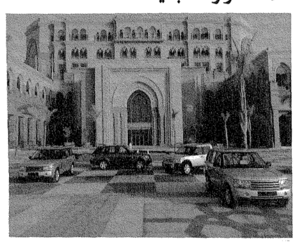
أعلنت شركة أودي للسيارات عن تحقيق رقم قياسي في حجم مبيعاتها، حيث سلمت نحو 72800 سيارة الى المستهلكين خلال شهر تموز/يوليو 2005 في جميع انحاء العالم، مقارنة بنحو 59044 سيارة في تموز/يوليو 2004 أي بزيادة نسبتها نحو 23,4 في المئة مقارنة مع الشهر نفسه من العام الماضي.

وبذلك يرتفع عدد السيارات المبيعة عالمياً ليصل إلى نحو 494,800 سيارة خلال الأشهر السبعة الأولى من العام الجاري، مقابل 448,957 سيارة خلال المدة نفسها من العام الماضي، أي بزيادة نسبتها نحو 10,2 في المئة.

وعلى صعيد منطقة الشرق الاوسط، ارتفع حجم المبيعات خلال النصف الأول من العام 2005، بنسبة 59 في المئة مقارنة مع الفترة نفسها من العام الماضي، ليصل عدد السيارات المبيعة الى نحو 1513 سيارة حتى شهر تموز/يوليو 2005. وتسعى الشركة الى رفع حجم مبيعاتها الى نحو 10 آلاف سيارة على المدى المتوسط.

وفي هذا السياق، قال عضو مجلس الادارة لقسم المبيعات والتسويق **رالف ويلير**، إن حجم المبيعات القياسي الذي حققته أودي، يشكل دليلاً على استقطاب المستهلكين، وأضاف أن الشركة حققت نمواً قياسياً في حجم المبيعات في 35 بلداً.

"رانج روفر": ثلاثة طرازات جديدة



أطلقت شركة رانج روفر للسيارات، ثلاثة من طرازاتها الجديدة في الشرق الأوسط، وهي رانج روفر 2006 ورانج روفر سبورت، إضافة الى طراز LR3.

المدير التنفيذي لـ لاندروفر – الشرق الأوسط **آندي غوثورب** قال إن الطرازات الثلاثة الجديدة تخطت حجم المبيعات المتوقع لها ونجحت في اجتذاب مستهلكين جدد. وأضاف أن طرازت رانج روفر سبورت المخصصة للشرق الأوسط والبالغ عددها نحو 1500 سيارة قد بيعت بكاملها قبل أن تصل إلى الأسواق.

ويتوفر طراز LR3 بثلاثة محركات الأول من 8 أسطوانات سعة 4,4 ليترات، بقوة 295 حصاناً. أما الثاني فهو محرك التوربو ديزل Tdv6 من 5 أسطوانات، سعة 2,7 ليتر، وبقوة 190 حصاناً. والمحرك الثالث من 6 اسطوانات، سعة 4,0 ليترات، بقوة 215 حصاناً.

اما طراز رانج روفر 2006 فهو مزود بمحركين، الأول بشاحن توربو من 8 اسطوانات سعة 4,2 ليتر بقوة 400 حصان، والثاني فهو من 8 اسطوانات أيضاً سعة 4,4 ليترات بقوة 305 أحصنة.

اما بالنسبة لطراز رانج روفر سبورت فهو مزود بمحرك من 8 اسطوانات سعة 4,2 ليترات بقوة 390 حصاناً وبسرعة قصوى تصل الى 225 كلم/ساعة.

تشكيلة جديدة من Raymond Weil

طرحت دار Raymond Weil مجموعة من الموديلات التي تلبّي مختلف الأذواق، وهي:

Tango Chrono




تمتاز بشكلها المستطيل العصري وبإطار مصنوع من الستانلس ستيل. أما الميناء الأسود فتزينه 8 أحرف رومانية وثلاثة عدّادات للثواني والدقائق والساعات، ونافذتان متجاورتان للتاريخ.

تتمتع Tango Chrono بقدرة على مقاومة المياه حتى عمق 50 متراً، وهي تعمل بحركة الكوارتز.

Two Time Zones Pink Gold

شعارها "هنا وفي كل مكان". الذهب الزهري هو معدن الساعة. تمتاز هذه الساعة بإطارها المصنوع من الذهب الزهري عيار 18 قيراطاً والمرصع بـ 138 قطعة من الماس وسوارها الجلدي الأسود.

يكشف زجاجها الكريستال السفيري المضاد لانعكاسات الضوء على منطقتين زمنيتين وأحرف عربية للساعات ونافذة صغيرة للتاريخ عند الساعة الثالثة من المنطقة الزمنية السفلية.

تعمل هذه الساعة بحركة ميكانيكية مع تعبئة أوتوماتيكية وتمتاز بقدرتها على مقاومة المياه حتى عمق 30 متراً.

Tango Spirit Rectangular

تغيرت هذه الساعة بالشكل وليس بالمضمون. فرغم تحوّلها من شكلها الدائري إلى المستطيل حافظت على بريقها ونقاوتها. صنع إطار هذه الساعة من الستانلس ستيل وترصعه 36 قطعة من الماس وميناء أبيض لؤلؤي تزيّنه 4 أحرف رومانية و7 حبات من الماس تدل على الساعات ونافذة صغيرة للتاريخ عند الساعة الرابعة. أما السوار فمن الجلد الأصلي والمتوفر باللون الأبيض والأحمر والأزرق والبرتقالي.

Tradition Automatic Time Square

تجمع هذه الساعة ذات الشكل المربّع بين الأناقة والكلاسيكية وهي متوفرة بإطار من الذهب الأصفر والستانلس ستيل مع سوار من الجلد الأسود. يكشف زجاجها من الكريستال الزفيري عن ميناء زهري أو أبيض اللون تعلوه 3 أحرف رومانية و8 مؤشرات للساعات وعدّاد للثواني عند الساعة السادسة.

تعمل هذه الساعة بحركة ميكانيكية مع تعبئة أوتوماتيكية، وتتمتع بقدرة على مقاومة المياه حتى عمق 30 متراً.

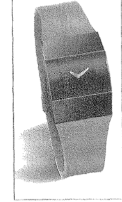
Shine



كما اسمها تشع هذه الساعة أنوثة وجمالاً. يزين إطارها المصنوع من الستانلس ستيل 48 قطعة من الماس. أما ميناؤها العاجي أو البني فرصّع بقناة أو اثنتين من الماس (44 قطعة و100 قطعة على التوالي). وقد صُمّم السوار ليتم تبديله بسهولة بين الستانلس الستيل أو الساتان الأسود أو العاجي أو البني.

تعمل هذه الساعة بحركة الكوارتز وتمتاز بقدرة على مقاومة المياه حتى عمق 30 متراً.

Viok من "رادو" تدخل كتاب غينيس



اختارت مجموعة رادو متسلّق الأبراج الشهير آلن روبرت للكشف عن ساعتها الجديدة Viok بأسلوب إخراجي متميز، حيث قام روبرت بسرقة الساعة خلال عرضها ثم خرج هارباً معتمداً تسلّق الجدار الخارجي لبرج مرجان في "دبي مارينا".

تمتاز هذه الساعة كونها الأكثر صلابة في العالم، كما قال رئيس رادو رولاند ستروليه، وهي "تبرز كقطعة عالية التقنية تمثل قمة إنجازات "رادو"؛ وأضاف: "دخلت ساعة Viok كتاب غينيس للأرقام القياسية العالمية كونها أقسى ساعة في العالم تحمل هذه المزايا المتقدمة في مجال صناعة الساعات، ما يجعلها تستحق هذا التقديم الرائع للدخول في أسواق دول مجلس التعاون الخليجي".

Baume & Mercier 175 عاماً على ولادتها

احتفلت دار Baume & Mercier بمرور 175 عاماً على ولادتها عبر تقديم ساعتها– التحفة Classima Executives retro chronograph للرجال والتي تجمع بين الملامح الكلاسيكية المتجسدة في التفاصيل والشخصية العصرية وجاذبيتها التي يعكسها التصميم العام.

تعمل هذه الساعة بحركة ميكانيكية ذاتية التعبئة، وزودت تقنية الكرونوغراف فيها بمفاتيح بيضوية الشكل وتاج كبير الحجم. أما الزجاج الكريستال Hesalite فيعود بالذاكرة إلى أيام الخمسينات، وهي متوفرة بالذهب الزهري وسوار من الجلد البني المقطّع.

"بازل" مصغر لـ"سواتش" في دبي


مارك حايك

عقدت مجموعة سواتش الدورة الثالثة لمؤتمرها السنوي "بازل المصغّر" بمشاركة نحو 300 من مسؤولي إداراتها العليا والموزّعين والبائعين، وذلك بين 10 و12 أيلول/ سبتمبر الماضي في فندق "وان أند أونلي رويال ميراج" في دبي.

ضم هذا الحدث حشداً من موزّعي وباعة منتجات المجموعة في منطقة الشرق الأوسط ورؤساء ونوّاب الرؤساء ومسؤولين كبار من مختلف العلامات التجارية العالمية لمجموعة سواتش.

عضو مجلس الإدارة التنفيذي للمجموعة والمسؤول عن "سواتش" الشرق الأوسط ورئيس شركة Blancpain مارك حايك قال: "تعد منطقة الشرق الأوسط سوقاً رئيسية بالنسبة لمجموعة "سواتش"، وعليه فإننا نسعى من خلال هذا المؤتمر إلى إرساء معايير جديدة على صعيد الابتكار، واختيار المنتجات، وتعزيز التواصل وتبادل الأفكار والخبرات مع الشركاء والعملاء في مختلف دول المنطقة".

بنك عوده بطل دورة الفوتسال

أعلن بنك عوده – مجموعة عوده سرادار فوز فريقه في دورة الفوتسال التي نظمها اتحاد موظفي المصارف في قبرص، بالتعاون مع اتحاد موظفي المصارف في لبنان، من 10 إلى 15 أيلول/سبتمبر الماضي، في فندق تيتيك في مدينة بروتاراس الساحلية.

كان بنك عوده فاز في دورة الفوتسال اللبنانية للعام 2005 التي نظّمها اتحاد موظفي المصارف في لبنان بين 18 أيار/ مايو و 21 حزيران/يونيو.

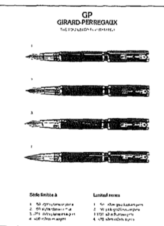
والجدير بالذكر أن فرقاً لبنانية عدّة كانت شاركت في هذه الدورة خلال السنوات الماضية، غير أن هذه هي المرة الأولى التي يحمل فيها فريق لبناني، أي مجموعة عوده سرادار، لقب البطولة.

ارتدى أعضاء فريق مجموعة عوده سرادار ملابس بيضاء، سوداء، وبرتقالية اللون، طُبعت عليها شعارات تمثل قيم المصرف: الشفافية، الرأس مال البشري التراث، الجودة، الدور المدني والابتكار.

هذا النصر، هو الثاني خلال ثلاثة أشهر، يسلط الضوء، مرة جديدة، على التكامل والفعالية المعبّر عنهما في شعار المجموعة: "أداء متناغم، لتبلغ قدرتك أقصاها".

جديد Gerard - Perregaux قلم من الحبر

طرحت دار جيرار– بيروغو Girar -Perregaux قلم حبر "Fountain Pen" ذات الريشة الذهبية الصفراء أو الزهرية عيار 18 قيراطاً دمغ حرفا GP عليه. يتمتع هذا القلم بمحبرة ذاتية التعبئة وهو متوفر بكمية محدودة مؤلفة من 100 نموذج.





من اليمين: سي إتش لي، رئيس قسم العمليات لدى LGEGD، إم بي شن، المدير العام المساعد لدى LGEGF، ك إتش كيم، رئيس شركة إل جي الشرق الأوسط وأفريقيا، كيه أس بارك، رئيس تسويق ومبيعات منتجات إل جي لما وراء البحار، إقبال اليوسف، الرئيس والرئيس التنفيذي لمجموعة اليوسف، وراكيش شاه، المدير العام لدى اليوسف إلكترونيكس

مجموعة اليوسف تفتتح صالة عرض في مجمع إبن بطوطة

افتتحت مجموعة اليوسف، الموزع لمنتجات شركة "إل جي" LG الالكترونية، صالة عرض للالكترونيات والأجهزة المنزلية.

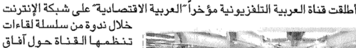
وقال الرئيس التنفيذي لمجموعة اليوسف **اقبال اليوسف**: "تضيف مجموعة اليوسف مزيداً من القيمة لعلامة "إل جي" التجارية في دولة الإمارات العربية المتحدة من خلال افتتاح المزيد من صالات العرض، كصالة العرض في مركز ابن بطوطة". وقال إن هذه الصالة تأتي ضمن ستراتيجية المجموعة لتقديم مستوى رفيع من الخدمات للمستهلكين.

من جهته، قال رئيس تسويق ومبيعات منتجات "ال جي" لما وراء البحار **كيه أس بارك**: "يأتي افتتاح صالة العرض في إطار الخدمات التي تسعى "ال جي" لتقديمها إلى المستهلكين.

وكانت مجموعة اليوسف افتتحت حديثاً معرضاً في رأس الخيمة، وهي تسعى لافتتاح صالات عرض جديدة في المشاريع التجارية الحديثة في جميع أنحاء دولة الإمارات.

يذكر أن لمجموعة اليوسف علاقات قوية مع العديد من العلامات التجارية العالمية "شيفروليه"، و"ياماها"، و"دايهاتسو"، و"دايو"، و"سوزوكي" في قطاع المركبات ومع شركة "إل جي"، و"CNet"، و"Concerto-Aspect"، و"إبسون"، و"NEC"، وغيرها في قطاع تقنية المعلومات والإتصالات.

"العربية الاقتصادية" على الإنترنت

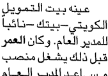


أطلقت قناة العربية التلفزيونية مؤخراً "العربية الاقتصادية" على شبكة الإنترنت خلال ندوة من سلسلة لقاءات تنظمها القناة حول آفاق الإعلام العربي الاقتصادي المرئي والمكتوب الحالي والمقترحات المطلوبة لتطوير الاقتصاد العربي.



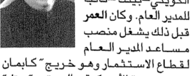
وتهدف "العربية الاقتصادية" إلى تسليط الضوء على خطط القناة التوسعية في مجال تغطية أخبار الأسواق العربية والعالمية.

محمد سليمان العمر



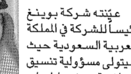
عينه بيت التمويل الكويتي –بيتك– نائباً للمدير العام. وكان **العمر** قبل ذلك يشغل منصب مساعد المدير العام لقطاع الاستثمار وهو خريج "كابمان يونيفرستي" الأميركية، والتحق بـ"بيتك" مديراً لإدارة العقار الدولي حيث تدرّج في المسؤولية وساهم بدور كبير في الانتقالة المهمة للأنشطة المتعددة لهذا القطاع خلال السنوات الماضية.

أحمد جزار



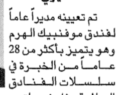
عيّنته شركة بوينغ رئيساً للشركة في المملكة العربية السعودية حيث سيتولى مسؤولية تنسيق كافة نشاطات وستراتيجية بوينغ بغرض تنمية أعمال الشركة في المملكة، كما سيسعى لتدعيم وتطوير موقع وسمعة الشركة في السوق المحلية. ويجلب **جزار** إلى منصبه الجديد خبرة شاسعة اكتسبها من خلال عمله على مدى ثلاثين عاماً لدى الخطوط الجوية السعودية التي تقاعد منها وهو يشغل منصب نائب رئيس قسم الخدمات الفنية.

ماهر رحم



تمّ تعيينه مديراً للثروات المالية في بنك ستاندرد تشارترد في قطر. وكان **رحم** يشغل في بنك ستاندرد تشارترد بيروت منصب مدير الثروات وحسابات اللبنانيين المغتربين في الخليج وأفريقيا.

أحمد الصيرفي



تم تعيينه مديراً عاماً لفندق موفنبيك الهرم وهو يتميز بأكثر من 28 عاماً من الخبرة في سلسلات الفنادق العالمية مثل شيراتون وموفنبيك. وشغل **الصيرفي** قبل التحاقه بفندق موفنبيك الهرم، منصب مدير عام فندق موفنبيك الكويت.

■ أنيل غاندي

عيّنته شركة هيوليت باكارد HP مديراً عاماً لمجموعة النظم الشخصية في منطقة الشرق الأوسط وهو يتمتع بخبرة تمتد لخمسة وعشرين عاماً في قطاع تكنولوجيا المعلومات. وشغل **أنيل** مناصب عدة شملت إدارة قنوات البيع والتوزيع وأعمال ونشاطات مجموعة النظم الشخصية وأخيراً منصب نائب رئيس عمليات تكنولوجيا المعلومات.

■ مروان شحادة

تمّ تعيينه مديراً تنفيذياً لـ"الفطيم كابيتال" وهي وحدة الاستثمار وتطوير الأعمال لمجموعة الفطيم. وكان **شحادة** قد انضمّ إلى المجموعة في العام 2003، ليشغل منصب المدير المالي لمشروع دبي فيستيفال سيتي.

■ هادي علي



تمت ترقيته ليشغل منصب مساعد للمدير التنفيذي (EAM) في منتجع راديسون ساس الشارقة حيث سيكون مسؤولاً عن قسم المأكولات والمشروبات. ويملك **علي** الذي يبلغ من العمر 40 عاماً، خبرة 20 عاماً في قطاع الفنادق، وسبق أن عمل في فنادق في دبي والشارقة وفي مسقط رأسه في الولايات المتحدة الأميركية.

■ رافي توريكيان

تمّ تعيينه مديراً للمبيعات والتسويق في فندق إنتركونتيننتال لو فاندوم في بيروت، لبنان. وانضم **توريكيان** إلى الفندق في العام 2001 شاغلاً منصب مدير تنفيذي للمبيعات وعمل منذ ذلك الحين في العديد من المناصب الحيوية في قسم المبيعات والتسويق.

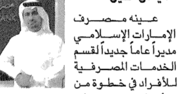
■ محمد بن مزيد التويجري

تم تعيينه مديراً عاماً للخزينة في البنك السعودي البريطاني. وجاء تعيين **التويجري** في هذا المنصب نظراً لكفاءته وتفانيه في العمل، ودرجة تأهيله العلمية إلى جانب خبرته العملية التي اكتسبها خلال فترة عمله في البنك.

■ علي حسين الدرازي

عينه بنك الخليج الدولي ممثلاً رئيسياً في المكتب التمثيلي للبنك في أبو ظبي الذي تم افتتاحه في العام 1990. وكان **الدرازي** التحق بالبنك في البحرين في العام 1992 وشغل مواقع عدة في مجالات التوثيق والائتمان والتسويق. وقد عمل قبل ذلك في مؤسسة "برايس ووترهاوس" وبنك البحرين والشرق الأوسط وسيكيوريتي باسيفيك ناشيونال بنك.

■ فيصل عقيل



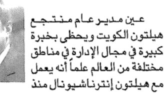
عينه مصرف الإمارات الإسلامي مديراً عاماً جديداً لقسم الخدمات المصرفية للأفراد في خطوة من شأنها تعزيز خدمات المصرف المخصصة للأفراد. وسيعمل **عقيل** وهو خبير في شؤون الخدمات المالية منذ أكثر من 15 سنة، على تنمية محفظته بمشروعات عديدة منها تأسيس نظام مخصص للحملات التي يطلقها المصرف.

■ محمد الفردان



تم ترقيته الى نائب المدير التنفيذي للشرق الاوسط لشركة "سوفتوير أج" (Software AG). ويعتبر هذا المنصب الاعلى بين المناصب التي يصل إليها شخص عربي في هذه الشركة الالمانية. وقد التحق الفردان بالشركة في شهر كانون الثاني/ يناير من هذا العام كمدير لتطوير الاعمال في الشرق الاوسط، وتمت ترقيته نظراً لما حققه خلال الأشهر المنصرمة من انجازات.

■ أندرياس بوسار



عين مدير عام منتجع هيلتون الكويت ويحظى بخبرة كبيرة في مجال الإدارة في مناطق مختلفة من العالم علماً أنه يعمل مع هيلتون إنترناشيونال منذ 30 سنة حصد خلالها جوائز عديدة في أوروبا، الشرق الأوسط، آسيا وأوستراليا.

عبد الله قاسم

تمّ تعيين **عبدالله قاسم** عضواً في مجلس الإدارة الإقليمي لفيزا انترناشيونال في منطقة أوروبا الوسطى والشرق الأوسط وأفريقيا. ويشغل **قاسم** منصب المدير العام لتقنية المعلومات وقسم العمليات ومركز الإتصالات Buzz في مجموعة بنك الإمارات، كما يشغل منصب رئيس مجلس إدارة نتوورك انترناشيونال، التابعة للبنك، إضافة إلى منصب رئيس مجلس إدارة شركة "الإمارات لويالتي الكو".

راؤول روس

تمت ترقيته لمنصب نائب الرئيس والمدير العام لشركة 3 Com في منطقة أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا، وقبل انضمامه الى الشركة شغل **روس** مناصب قيادية عدة في مؤسسة شبكات Redback وتقنيات لوسينت ومؤسستي GE Capital و IBM وهو يتمتع بخبرة 20 عاماً كمدير مبيعات في قطاع التكنولوجيا وشبكات البيانات.

علي عبد الله

أعلن بنك طيب في البحرين عن تعيين **علي عبد الله** رئيساً لتسويق الأفراد والمؤسسات المصرفية في مجلس التعاون. وقد عمل **عبد الله**، من قبل لدى بنك كاليون - البحرين للاستثمار، حيث كان رئيساً للمبيعات في أسواق المال لمدة 5 سنوات، كما شغل عدداً من الوظائف في كل من سيتي بنك، البنك الأهلي المتحد، ووكالة رويترز.

فيليب ستاثكياس





تم تعيينه نائب رئيس الشؤون المالية لمجموعة فنادق بافاريا العالمية، ويتخذ ستاثكياس من المكتب الاقليمي لفنادق بافاريا العالمية في مدينة دبي للاعلام مقراً له وهو يتمتع بخبرة 19 عاماً في هذا المجال ويتميز بتفكيره الستراتيجي.

Offices and Representatives

Exclusive Advertising Sales Representatives

LEBANON (head office)

Al-Iktissad Wal-Aamal
Minkara Center, Mme Curie St.
P.O.BOX: 113/6194 BEIRUT
Tel : + 961 1 780200 - 353577
Fax: + 961 1 780206 - 354952
E-mail: iktissad@iktissad.com

U.A.E. (Regional office)

Al-Iktissad Wal-Aamal
P.O.BOX 55034
DEIRA - DUBAI
TEL: + 971 4 294 1441
FAX: + 971 4 294 1035
E-MAIL: aiwa@emirates.net.ae

SAUDI ARABIA

Al-Iktissad Wal-Aamal
Dar Al Watan
P.O BOX: 5157
RIYADH 11422
TEL + 966 1 4778624
FAX: + 966 1 4784946
E-MAIL: aiwaksa@nesma.net.sa

KUWAIT

P.O.BOX: 22955 SAFAT
13090 KUWAIT
TEL: + 965 2416647 - 2441231
FAX: + 965 2416648

International Media Representatives

FRANCE

MRS. VICTORIA TOWNSEND
85 AVE. CHARLES DE GAULLE
92200 NEUILLY SUR SEINE
FRANCE
TEL :+33 1 40883574
FAX: +33 1 40883574

JAPAN

SHINANO INT'L
AKASAKA KYOWA BLDG
1-16-14 AKASAKA
MINATO - KU, TOKYO 107
JAPAN
TEL : +813 35846420
FAX: +813 35055628

MALAYSIA

PUBLICITAS MAJOR MEDIA
DAMANSARA UTAMA 47400
PETALING JAYA
SELANGOR DARUL EHSAN
MALAYSIA
TEL : + 3 7729 6923
FAX : + 3 7729 7115
E-MAIL: pmmm@p0.jaring.my

RUSSIAN FEDERATION & CIS

LAGUK CO.
KRASNOKHOLMSKAYA NABEREZHNAJA
DOM 11/15, APP. 132
109172 MOSCOW,
RUSSIAN FEDERATION
TEL + 7 095 911 2762, 912 1346
FAX: + 7 095 912 1260, 261 1367

SOUTH KOREA

BISCOMRM 521, MIDOPA BLDG.
145, DANGJU-DONG.
CHONGNO-GU, SEOUL. 110-071
KOREA
1916 SEOUL, 110-619 KOREA
TEL : + 82-2 739 7841
FAX : + 82-2 732 3662

SWITZERLAND

LEADERMEDIA S.A.
CASE POSTALE 166,
ROUTE D'ORON 2
CH-1010 - LAUSANNE 10,
SUISSE
TEL : + 21 654 40 00
FAX: + 21 654 40 04

TURKEY

I. E. MURAT EFE
EMLAK BANKASI BLOKLARI C-4
NO. 15 34330 1. LEVENT - ISTANBUL
TURKEY
TEL: + 90 212 281 31 69
FAX: + 90 212 281 31 66
E-MAIL: m.efe@mediaparade.com

UNITED KINGDOM

TONY BEESTON
POWERS INTERNATIONAL LTD
GORDON HOUSE
GREENCOAT PLACE
LONDON SW1P 1PH
TEL: +44-207 592 8325
FAX: +44-207 592 8326
E-MAIL: tbeeston@publicitas.com

U.S.A, CANADA, PUERTO RICO

AD/MARKET INTERNATIONAL
136 EAST 36TH ST.
NEW YORK, NY 10016
TEL . + 1 212 213 8408
FAX: + 1 212 779 9651
E-MAIL: info@admarketintl.com
WEBSITE: admarketintl.com

THE MARCOM BUILDING
105 WOODROW AVE.
SOUTHPORT, CT 06490
TEL : + 1 203 319 1000
FAX: + 1 203 319 1004

Advertisers' Index

DIOR HOMME

THE NEW MEN'S FRAGRANCE

العطر الرجالي الجديد



Dior

www.dior.com